二十世纪文库

# 经济社会学

[美] 尼尔·斯梅尔瑟 著

方明 折晓叶 译



华夏出版社

# 经济社会学

IIJI WENKU ·

〔美〕尼尔·斯梅尔瑟 著
方 明 折晓叶 译

华夏出版社
1989年·北京



责 任 编 辑：张南舟
封面总体设计：郭 力 钮 初 呼 波
李 明 王大有
本书封面设计：王洪流

THE SOCIOLOGY OF ECONOMIC LIFE

*by*

*Neil J. Smelser*

Printice-Hall, Inc., New Jersey, U.S.A., 1976

**经济社会学**

〔美〕尼尔·斯梅尔瑟 著

方 明 折晓叶 译

*

华夏出版社出版发行
（北京东直门外香河园糖芳南里）
新 华 书 店 经 销
中国科学院印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开本 6.375 印张 146 千字 插页 2
1989 年 3 月北京第 1 版 1989 年 3 月北京第 1 次印刷
印数 1—5000 册
ISBN 7-80053-320-4/Z·033
定价：3.15 元

# 译者前言

经济社会学是社会学的一门重要分支学科，也是一门年轻但很有发展前途的学科。经济社会学运用社会学的理论和方法分析社会系统中经济方面和非经济方面的关系，研究经济与社会协调发展的形式、内容和规律。在我国，加强经济社会学的研究，对于我国的社会主义现代化建设和社会学学科的发展，都有重要的意义。为了在经济社会学这门学科的建设过程中有所借鉴，特将本书译出。

本书作者尼尔·斯梅尔瑟是美国加利福尼亚大学伯克利分校社会学系教授、美国著名经济社会学家。1976 年斯梅尔瑟任国际社会学协会经济研究委员会的主席，从 1980 年起担任过美国国家科学院、国家研究委员会中行为科学和社会科学基础研究委员会的委员、副主席和主席。斯梅尔瑟长期研究经济社会问题，其主要著作除本书外还有同著名社会学家帕森斯合著的《经济与社会》(1956 年)、《工业革命中的社会变迁》(1959 年)、《集体行为理论》(1962 年)、《社会科学的比较方法》(1976 年)、《社会学》(1981、1984 年)等。

本书第一版于 1963 年出版，是美国社会学家英格尔斯主编的"社会学基础丛书"中的一本，1976 年作者对第一版进行重大修改后出版了第 2 版。本书原名为《经济生活的社会学》，我们根据其内容将书名改为《经济社会学》。本书比较全面地分析了经济社会学的重大问题，对经济社会学发展的历史、经济社会学同经济学及

社会学的关系、经济的社会文化环境、影响经济过程的社会因素和经济发展的社会制约因素等进行了系统的论述，对同经济社会学有关的理论进行了评述，内容丰富，分析的角度也比较新颖。本书出版后在西方社会学界受到好评，美国和西欧一些国家的社会学系将本书作为教学用书，本书还被译为日文。对于我们开展经济社会学方面的研究，本书有一定参考价值。

本书是根据普伦蒂斯-霍尔公司1976年出版的第二版译出的。由于译者水平有限，难免有差误失当之处，敬祈读者批评指正。

方　明 析晓叶

1987年2月于北京

# 中文版序言

当我知道华夏出版社决定出版《经济社会学》一书的中文译本，把我所做的一些研究介绍给中国社会科学界和广大读者时，我感到由衷的高兴。我从中体会到在中华人民共和国似乎停顿过一段时间的社会学研究，如今又生机勃勃地发展起来，并取得了迅速的进展。作为一个西方学者，我为此感到十分高兴。

长期以来，许多西方学者把经济视为一个独立存在的系统，认为经济同社会的其他部分相分离，按照自身的规律运行并发挥功能。导致这种认识的原因是多种多样的：如 19 世纪自由放任主义的倡导者们认为经济应当独立于政治和法律的控制之外；那些具有资本主义历史传统的社会中存在着惹人注目的商业制度和市场经济；经济学作为社会科学的一门学科也是把经济作为一个独立的对象进行研究的；如此等等。

与此相反，我所写的这本《经济社会学》是从建立一个全然不同的非正规假设展开研究的。我认为，不管怎么说，经济总是一种制度，既然它是一种制度，也就不可避免地受到能够影响社会上各种制度的社会因素和心理因素的影响。经济存在于整体社会之中，若要充分地了解和认识经济，就必须深入认识整体社会。对各种不同经济——资本主义、社会主义、共产主义、自由的、受控制的、混合的经济——的比较研究足以证实这一基本原理。

上述假设贯穿全书，我是通过以下几方面的工作来建立和证实这一假设的。首先，我从理论观点方面探讨这一问题，我分析了

在古典和现代经济学、社会学和人类学理论中蕴涵的关于经济生活社会学方面的理论观点。其次，我从学科角度进行考察，展示了经济学和社会学的学者们除了他们选择出专门进行研究的问题之外，是如何建立社会——文化方面假设的。最后，我对一些问题进行了经验性的研究，其中包括：(1)分析文化因素和制度因素对经济的影响；(2)揭示社会因素如何影响生产、分配和消费这几个有明显区别的经济过程；(3)证明社会因素在经济发展研究中的重要性。这些论证为经济社会学研究提供了范例。

本书的第二版是在1976年出版的。十几年来，经济社会学领域发生了很大的变化。如果我再写第三版的话，本书将在许多方面同第二版有所不同。在此，我愿意向大家简单地列举一下近十几年来经济社会学领域发生的一些变化：

1. 新马克思主义和新韦伯主义在逐步复兴并逐渐巩固自己的地位，他们重视研究国内经济和国际经济中的阶级冲突与统治关系。

2. 同经济生活有关的国际关系受到学者们越来越多的关注。我所说的这种国际关系包括生产的国际化（以多边合作为中心）、金融国际化（以国际信贷为中心）和劳动力国际化(以雇工来源多国化和国际移民为中心)。依附理论和世界体系理论这两个理论流派强调研究这些问题，进行了许多有关经济渗透、经济统治以及国家间依附与被依附关系的经验研究。

3. 在工业社会学领域，研究的重心从经典定义规定的研究对象转移到研究企业内部的政治关系和经济关系，对工业的社会作用的研究日趋减少，而对如何发展和维持对工人的统治或控制的研究日趋增加。

4. 在对人口经济流动和社会流动的研究中，更多的人注重研究向上流动的障碍，而不是象以前那样偏重于研究这种流动的原

因。

5. 对工会和劳资关系的研究曾一度成为经济社会学家的热门课题，而今他们对此的热情消退了，因为在西方社会的经济生活中工会的重要性降低了。

6. 经济学家们自己对不把社会因素考虑在研究范围之内的传统开始探究和反思，他们已经在研究交换中各种契约的决定因素。例如，他们逐渐重视不同的制度体系对个人经济考虑、盘算的影响作用。经济学家们和另外一些人已经在进行精心设计的小群体实验，试图藉此揭示出不同的制度设置和对制度的不同理解所产生的不同效果。

以上这些直接显现出来的变化向我们表明，经济社会学是一个充满活力、蓬勃向上的正在发展的学科。

最后，我愿意十分高兴地向大家报告，经济社会学的学科建设正在变得比以前任何时候都更加正规化、制度化。经济社会学成为西方国家大学和学院社会学系通常设置的课程。在国际上，国际社会学协会的经济和社会研究分会被证明为协会中最为活跃和最有成效的分会之一。我在这个分会中处在领导的地位，使我更清楚地看到世界各国学术界对经济生活的社会方面、政治方面和文化方面的研究兴趣与日俱增，我为之充满喜悦。我衷心希望中华人民共和国的学者们加强对经济与社会关系的研究，早日让国际学术界共同分享你们的研究成果。

尼尔·J·斯梅尔瑟

1987年1月7日

# 第二版序言

本书的第一版是在1963年出版发行的。10年之后，普伦蒂斯—霍尔出版公司的社会学编辑要求出第二版。出于以下几个考虑，我欣然从命：首先，尽管本书的第一版还在被大学作为教科书使用，但其中的某些部分已有点过时；其次，我对第一版的观点进行了反思，并形成了一些解释经济因素和社会因素之间关系的新思想。出版第二版为我提供了一个修正、完善、扩充本书内容，并使本书更适应当今形势的机会。

在修改过程中，我发现本书原来的基本框架不需变动，所以各章的名称及每章中的多数标题仍同第一版一样。但是，我对本书的大部分内容进行了较大的修改，只保留少许同第一版相同的内容。尤其是第三章和第四章变动最大，我根据近来积累的研究成果对其进行了大的修改，扩充了许多内容。第五章的内容也进行了调整和充实。第一、二章的变动不象其他各章那样大，但我也弥补了某些缺陷，并使之更富有时代性。我希望修改后的第二版能较全面地反映出到目前为止我们在经济、社会研究方面所取得的进展，同时也指出目前我们知之甚少和尚被我们所忽略的许多主要领域。

在动手修改本书之际，一些同事为我了解经济学、人类学方面有关的研究提供了线索和指导，他们是加利福尼亚大学伯克利分校的 F. 鲍尔德斯顿教授；西北大学的 G. 多尔顿；斯沃斯莫尔学院（Swarthmore College）的 F. 普赖尔和加利福尼亚大学伯克

利分校的 B. 沃德。我十分感谢他们的指导和帮助。加利福尼亚大学伯克利分校的研究生 J. 布赖西为我提供了有关经理和股票持有者的文献资料，使我注意到这方面的情况。在此，还要感谢加利福尼亚大学伯克利分校图书馆、伦敦经济政治学院和大英博物馆的工作人员，他们不厌其烦、十分有效率地为我提供了我所需要的参考书刊和文献。

# 目　　录

# 绪　论

## 本书的目的

无论是认识和预测社会的哪个方面，都不能忽略经济的作用。下面我们以一个最近发生的事情为例来说明这个原则：由于一些产油国家提高油价和限制石油出口，1973—1974年发生了一场能源危机。这一危机造成工业国家石油产品的短缺，引起通货膨胀、失业和经济萎缩。危机造成的影响进而波及整个社会秩序和政治秩序。能源危机的影响加剧了群体冲突，因为工人和养老金领取者等构成的群体发现自己的经济境况日趋恶化，而大石油商却暴利横增。能源危机使人们放弃了一些显示社会地位的炫耀性消费项目，如小汽车、游艇、郊外的度假别墅等，因为这些消费都要消耗能源。能源危机使保护环境的努力受到挫折，保护自然环境的任务被延搁了，出于环境保护考虑而反对海上钻探和开发阿拉斯加等地新油田的意见被开发储备油田的呼声所取代。能源危机还影响到儿童社会化，因为送孩子上学、去学习音乐和走亲访友都需要用自己的汽车。能源危机造成的影响遍及社会的每个角落。这一事实给我们以深刻的启示：我们生活的各个方面对基于工业化社会之上的经济有着怎样的依赖。

从另一方面看，社会生活的非经济方面也影响经济方面。石油供应的危机是一个经济现象，但是，如果不了解阿拉伯国家同以色列的关系，即两者涉及到政治、宗教、经济因素的关系，不了解美国在政治上和经济上支持以色列的历史，是不可能真正认识这一

经济现象的。而要了解美国对以色列的支持，又必须了解犹太人在美国所发挥的政治作用。至于产油国家石油供应的恢复，不仅是市场力量的作用，也是国家之间政治妥协的结果。

甚至私人之间的友谊也会影响经济过程。如果工厂中的一个工人小群体不接受管理者规定的生产目标，他们会故意降低自己的产量，并且利用工人之间的友谊和义气，鼓动别人降低产量。群体成员通常都依据群体规范决定自己的行为，因为他们都希望在群体中维持被认可的标准。

显而易见，社会是由若干方面——经济、政治、宗教、教育等各方面构成的。这些方面既相互独立，又相互影响。与这些方面相应，社会科学有若干分支学科。例如，经济学和政治学专门研究经济领域和政治领域中的问题。社会学的研究包容了社会的许多方面，正如社会学的分支学科所显示的那样，社会学中有宗教社会学、教育社会学等。

本书研究社会生活中的经济方面，但本书并不属于按通常意义理解的经济学。实质上，本书着重研究社会生活中经济方面和非经济方面之间的关系，即两者是怎样交叉重叠，怎样相互影响。本书还对经济活动进行社会学分析。我们将此称之为"经济社会学"。

经济社会学是在零零星星的研究成果的汇集中得到发展的。对这一学科做出贡献的学者有经济学家、劳资关系专家、工业社会学家、工业心理学家、人口学家、经济社会学家和那些研究劳动社会学、闲暇社会学、职业社会学、组织社会学、经济发展社会学等各方面的学者。

我们将各种思想和研究成果融汇在一起，探讨以下三方面的问题：

1. 我们需要在经济社会学这一领域中知道些什么？这一领域

中的主要问题是什么？

2. 现在我们知道了些什么？ 经济社会学的主要发现是什么？这些发现的正确程度如何？

3. 我们还应研究些什么？经济社会学的发现是我们在这一领域中所要了解的问题吗？理论研究和经验研究上的主要空白点在何处？

**本书的提纲**

我们将从不同的角度来研究上述问题：

1. 从思想史的角度进行研究。经济思想史展示了那些经济学理论代表人物在认识经济系统运行中逐步取得进展的过程。思想家们在发展自己的经济思想时，对社会生活中的非经济方面作出过一些明确的论断，有时这些论断在其经济理论中占有相当重要的份量。在第一章，我们将考察亚当·斯密、马克思和凯恩斯等人关于非经济方面的假说。我们还将综观社会学思想史，看一下杜尔克姆、韦伯等对经济现象和非经济现象之间的关系进行的专门研究。最后，为了判断现代经济社会学的发展前景，我们将考察一下人类学、经济学和社会学最近的发展趋势。

2. 从理论角度进行研究。在第二章，我们将把经济学和社会学作为各自独立的学科进行考察。我们将研究这两门学科所探讨的问题、所使用的概念和所作出的解释。这样，我们就可以以此为基点，确定经济社会学应当具备的特点，并由此出发开展经济社会学研究。

3. 从社会系统角度进行考察。在从历史和方法论角度对经济社会学进行考察之后，我们将在第三章转向对这一领域中实质性问题的考察。我们先将经济作为社会上诸多结构中的一种结构进行分析，然后，我们再研究经济结构同其他社会结构的关系，如和

文化(价值观念、意识形态等)、政治等结构的关系。

4. 从经济过程的角度进行研究。如果我们仅仅研究主要社会结构及其相互关系，我们的认识就只能停留在一个极普通的水平上。为了进一步研究经济因素和非经济因素之间的关系，我们在第四章中开展对主要经济过程的研究，我们先研究商品生产和服务，再研究分配、交换和消费。

5. 从经济变迁与社会变迁的角度进行研究。对一个既定不变的经济结构和社会结构中的各种经济过程进行静态的经济社会学研究是一回事，而对一个主要结构正在发生变化的社会进行经济社会学的研究则是完全不同的另外一回事。因此，在第五章中我们要研究经济变迁和社会变迁之间的关系，并将特别重视世界上那些新兴国家的经历。

# 第一章　经济社会学的发展

两个世纪以来，许多著名的思想家对经济社会学的主要问题进行过探讨。为了便于问题的集中，我们分别考察经济学思想史、社会学思想史和其它一些社会科学学科近来的发展。

## 一　经济学思想史中有关经济生活的社会学观点

近 200 年来的经济学思想是非常丰富的，若将此全部汇集在一起，没有若干卷书的篇幅是办不到的。在此，我们想利用几页篇幅来讨论同经济社会学有关的问题，必须采用以下三个办法才行。第一，我们仅研究几个重要的思想家；第二，不涉及他们思想中有着重要的经济学意义的观点，而着重考察他们对非经济方面的论述；第三，在思想家们对非经济方面的论述中，我们仅研究同政治有关的论述。这种界定并不是完全没有道理的，因为经济学在 19 世纪曾被称之为“政治经济学”，至今还保留着关注政策问题的特点。

**重商主义：国家经济**

重商主义这一概念包含许多从 17 世纪到 18 世纪在欧洲占统治地位的理论观点。这些理论观点并未组成一套完整的经济学理论，但蕴含于当时的价值判断、政策制定和对经济生活实质的看法

之中。重商主义的各种理论观点可以在这样那样地拥护这一主张的人们那里看到，这些人有哲学家、国家首脑、立法者、商人和小册子作者。从重商主义者那里，我们可以整理出几个主要观点。

第一个观点是对财富的看法。他们认为一个国家拥有的财富同其拥有的金钱总量是相等的，甚至认为只有金、银等贵金属才能算作钱。因为他们以为世界上财富的多少是固定不变的，所以他们认为一个国家得到了财富，另一个国家则会失去同样数量的财富（这同现代经济学家认为国际贸易中尽管有时一国会出现逆差，但通常是双方互惠有利的观点正好相反）。因此，重商主义者强调要储存贵金属或保持国际贸易中的顺差，以便使贵金属流入国内。

第二个观点是对权力同财富之间关系的看法。许多人认为，增强国力的一个重要途径就是增加国家的财富。正如 O. H. 泰勒所观察到的那样：

> 在（重商主义时代）……各国政府竭力刺激、促进并指导商业和手工业发展的主要目的，就在于增加国家的财富，从而增强外交实力和军事实力，保证国家的安全。各国政策最关切的事就是同其他国家竞争，获取更多的财富和更大的权力……①

重商主义者认为财富在权力的维持和行使中发挥作用，增加财富和扩大权力这两个目标是协调一致的。财富和权力几乎是不能分开的。

在实际政策方面，重商主义者也看到了权力和财富之间有一种密切的联系。国家是权力的体现者。为了刺激经济的增长和财富的增加，国家应利用权力管理工业和商业。国家应当通过实行垄

① O. H. 泰勒：《经济思想史》，纽约，1960 年，第 82 页。

断等措施，对工厂生产出口产品给予政治上和经济上的支持；国家应当通过关税或禁令来限制进口；国家应当开拓殖民地，以掠夺金银和用于加工出口的原料。① 国家的财富增加了，国家的权力也就增大了。

基于对经济因素和政治因素之间关系的这一认识，重商主义者们有一个共同的理论，一个国家可以通过增加财富而增加权力，运用权力可以达到增加财富的目的。如果有恰当的控制，经济系统和政治系统将不可能朝着相反的方面运行，而是相辅相成，相互促进。

### 亚当·斯密：减弱国家对经济的控制

亚当·斯密（1723—1790 年）是批判重商主义的先驱者。我们可以从他在其名著《国富论》② 中多方面的有关论述里，选择整理出以下几个批判和纠正重商主义的论点。

在对于财富的认识上，斯密反对重商主义者仅把金钱和财宝视为财富的看法，他认为一个国家的财富是基于其生产能力的，或者是生产"生活中的必需品以及舒适和便利"的能力。金钱不过是为货物交换提供方便的媒介。生产力水平决定于劳动分工；劳动分工越专业化，生产力水平就越高。劳动分工专业化程度的高低则取决于对产品而言的市场规模和资本数量。

与上述论点相应，斯密否定通过储存金银财宝增加财富的观点。他认为要增加财富就必须为产品的销售开辟更广阔的市场。

---

① 对重商主义经济学理论和政策的全面论述，可参见 J. J. 斯彭格勒《重商主义理论和重农主义理论的发展》，载于 B. F. 霍塞利兹等主编的《经济学理论的发展》，自由出版社，1960 年，第 3—64 页。

② 初版于 1776 年，常用的版本是《国民财富的性质和原因的研究》，纽约，1937 年。

他主张取消关税和其它禁令，实行自由贸易，由此扩大国际贸易。

斯密还纠正了重商主义者关于财富和权力之间关系的看法。他不否认一个国家的权力对其财富有一定程度的依赖关系，但他反对运用政治加以控制指导是增加财富最佳途径的观点。斯密认为，政府不应建立垄断、设置关税或为某些工业提供优惠，而应将运用权力干预经济的做法改变为用经济自身的机制和力量来调节控制经济。其著名的自由放任主义就是主张国家不要控制经济，而是把权力交给厂商，让他们自己管理自己。从严格的意义上来讲，自由放任只是要把权力分散于整个社会，而不是简单地取消权力。

但这种权力分散化并不能解决一个社会的全部政治问题，怎样才能保证厂商不滥用权力、操纵市场和哄抬物价呢？斯密提出了两种对策：

1. 他提出了完全竞争市场的假说，并把自己的理论建立在这一假说之上。这一假说设定任何一个企业都不能够（或不应该能够）影响市场价格或产量总量，任何一个经济单位都不能同时又是政治单位。斯密认识到在实际生活中厂商会考虑操纵价格或控制产量，"从事同种项目经营的人们是很难碰在一起的，但他们碰在一起就想达到一致对外的协议"。他认为这种协议是违背情理、不太可能达成的，也是不合法的。如果经济是完全自由的，企业家就会把资本投放到最合适的行业，并在市场上获得合理的利润。经济系统会自我调整。

2. 他认为采取一定的政治管理措施，防止厂商不择手段地追求自我利益是必要的。例如，国家应当制定法律以保证公平交易、信守合同；国家不应对某些行业或经济群体提供优惠。即使是在自由放任的条件下，国家也不能是完全被动的，国家要通过提倡道德、制定法律和建立制度来促进全部企业的发展，但不能由此仅

仅特别地促进某些企业的发展。

### 马克思：国家是资产阶级的工具

马克思(1818--1883年)的思想是十分复杂的，这在一定程度上是因为他试图把多方面的学说综合在一起。在此，我们只能简要地回顾一下他关于经济和社会的观点，特别是他对政治力量的看法。

在马克思看来，处于任何社会发展阶段的任何社会，都是建立在一定的经济基础之上的。马克思称之为物质生产的"生产方式"。生产方式可分为两个组成部分。其一是"生产力"或经济活动的自然与技术条件；其二是"生产关系"或人们在从事经济活动中所结成的、必不可少的人与人之间的联系。

然而，社会并不是仅仅由其经济结构所构成的，在经济基础之上，存在一个马克思称之为"上层建筑"的部分，即法律的、政治的、宗教的、美学的等各种制度的总和。

> 这些生产关系的总和构成社会的经济结构，即有法律的和政治的上层建筑竖立其上并有一定的社会意识形式与之相适应的现实的基础……生产方式制约着整个社会生活、政治生活和精神生活的过程。①

这种制约作用发生的形式与过程是："人们在生产过程中形成的一整套最基本的社会关系就是阶级结构，即社会分为占有财富的统治阶级和贫穷的被剥削阶级。"马克思详尽地分析了资本主义，认为在资本主义生产方式下，这两个阶级就是资产阶级和无产

---

① 马克思：«〈政治经济学批判〉序言»，«马克思恩格斯选集»第二卷，人民出版社，1972年，第82页。

阶级。资产阶级占有生产资料，控制生产过程，并由此攫取利润。无产阶级是领取工资的劳动者，他们出卖自己的劳动力，但拿不到应有的报酬。在这种生产关系中，国家、教会、社区等，也就是上层建筑是为资产阶级服务、压迫工人的。例如，政治家和警察压制工人的不满，宗教领袖向人民大众灌输自己没有受压迫或来世幸福的意识形态，欺骗群众。

现在让我们来看一下政治同经济之间的关系。马克思认为资产阶级由于在生产中所占据的地位而掌握权力，他们占有生产资料，购买工人的劳动力供自己驱使。而无产阶级则只能出卖劳动力换取工资。因为资产阶级占据统治地位，所以他们可以通过延长劳动日，迫使工人妻子儿女工作，加快机器转速，增加机器而减少工人等手段来剥削工人。进而言之，资本家得到政治权威的支持，政府通过制定法律禁止工人进行任何形式的反抗。在这种情况下，社会的政治是为经济服务的。

马克思认为，政治与经济之间的这种关系并不是能持久存在的，事实上，各种类型的经济制度中都包含有他称为之"导致自身毁灭的种子"。例如，在资本主义制度下，资产阶级在竞争和追求更高利润的驱使下，逐渐把工人逼到了极其痛苦和不顾一切的绝境上。越来越频繁的经济危机使情况更加恶化。工人们将对此做出什么样的反应?起初，他们散沙一盘，而且彼此竞争，他们所能做的不过是破坏生产资料(如捣毁机器)和在不正确的指导下反对封建制度的残余。当工厂中的工人们亲密地团结在一起，消除他们之间的各种分歧和区别而形成一支工业大军时，他们就变成了一个能动性更强的集体行动群体。这时，他们就可以提高自己的觉悟，并能取得类似通过限制延长劳动日法律的立法方面的胜利。最后，当工人阶级更加成熟时，他们就组成一个革命的政党，摧毁资本主义制度，并建立社会主义制度。

马克思关于政治与经济之间关系的观点是复杂的。在一个经济制度生机勃勃的上升发展阶段，政治巩固经济；而在经济制度腐朽衰落的阶段，政治与经济便发生冲突，冲突最终导致旧经济制度和政治制度的灭亡。在任何时期，经济与政治之间的关系和相互作用形式都取决于社会发展的阶段。

**对亚当·斯密理论的修正：不完全竞争的研究**

在回顾斯密关于权力的假说时，我们注意到他建立了一个完全竞争市场的模式，在这种市场中，任何企业都没有权力或能力控制价格和产量。在这种条件下，定价过高、产量过多或经营管理不善的企业只有两种选择：根据社会生产条件进行调整改善或关门倒闭。这一模式在经济思想史上曾一度占据重要的地位。到20世纪初期，建立在这一假说基础上的理论发展到了鼎盛阶段。

实际上，同完全竞争市场模式相接近的市场是非常少见的。由于这样那样的原因，少数厂商会具备足够的能力来影响价格或产量。如果有一两家厂商控制了某种原料，比如说硫磺的全部供应，他们就可以因为买方无法通过其他途径获得这种原料而决定硫磺的价格。如果原料——我们再以硫磺为例——没有任何替代品，那么，掌握硫磺的厂商就在经营中占据了绝对优势，可以左右价格与产量了，因为需要硫磺的买方没有任何选择的余地。政府兴办一项公共事业并规定价格，也相当于一个企业超脱于完全自由竞争的条件进行经营，从而使自由竞争中形成的价格和产量受到影响。

到了20世纪30、40年代，经济学家和其他一些人逐步从完全竞争市场的模式中走了出来。1933年是标志着人们开始走出斯密模式的里程碑，这一年出现了由罗宾逊和张伯伦分别提出的两

个新的理论。① 他们的工作促使许多人投入到对不完全竞争的理论探讨和实证研究中去。这些研究的开展又引起人们对制定反垄断政策的关注。

大多数研究不完全竞争的经济学家把注意力集中在市场对价格和产量的影响上，也有一些人研究在不完全竞争的条件下，由于生产效率造成的资源浪费问题。作为经济社会学家，我们仅关心那些研究不完全竞争的学者对政治影响经济这种关系所提出的新假说。在完全竞争的条件下，任何厂商都没有权力控制市场。与此相反，在不完全竞争的条件下，有时厂商的行为表现得象政治机构一样。请注意以下事例：第一，厂商为了控制价格，竭力想利用政治为自己创造有利的市场；第二，有时厂商不是根据产品的成本制定价格，而是根据同其他厂商达成的政治协议来制定价格；第三，厂商有时拒绝合并，因为他们害怕政府利用法律来抑制托拉斯组织。可见，对不完全竞争的分析显然需要关于经济中权力关系的假说。事实上，关于不完全竞争的研究把政治分析和经济分析紧密地结合了起来。

### 凯恩斯：国家是调节经济的平衡器

我们还是围绕着政治同经济的关系这一主题，看一下凯恩斯(1883—1946年)在论述政府稳定经济的作用时是如何考虑这一问题的。在此之前，我们必须先介绍一下凯恩斯理论的一些基本特点。

凯恩斯的理论对古典经济学的两个特征提出了挑战和进行了

---

① 罗宾逊：《不完全竞争经济学》，伦敦，1933年；张伯伦：《垄断竞争理论》，剑桥，哈佛大学出版社，1933年出版。在此之后关于垄断竞争理论的讨论以及这一理论的应用，可参见 R. E. 库纳等人的《垄断竞争理论：研究与讨论》，纽约，1967年。

修正。第一点是针对经济学分析的概念层次的。在古典经济学的传统中，研究的焦点集中于对个体厂商而言的产量与价格条件，而总体经济条件，也就是经济学家们所说的全部厂商构成的总体的行为，则无人顾及，古典经济学并不将此看作一个问题。凯恩斯坚持认为总体经济条件是经济学分析的中心问题。第二点是针对古典经济学关于在自我调节的经济中，资源可以充分而稳定地得到运用的观点。古典经济学家认为除了在极少出现的失调时期外，某些自动调节机制能保证资本和生产水平平稳地变化。而凯恩斯则认为在资本主义经济中，经济的不平衡性可能会增长，长时期的失业和不景气是可能存在的。

凯恩斯通过许多经济变量和非经济变量之间的关系来证明自己的观点。① 开始，他认为可以从两方面来把握收入水平和就业状况。第一，从个人得到的收入这方面看，一个社会的总收入等于人们消费掉的那部分收入加上人们储蓄起来的那部分收入。第二，从生产这方面看，总收入等于用于消费品的产品加上用于投资的产品。从这两方面来看收入，凯恩斯得出了这样一个等式：消费+储蓄=消费+投资。

然后，凯恩斯对等式中的每种要素提出了假说。对于消费和储蓄，他认为消费者的偏好是固定不变的，而且消费者通常并不是经济发展的诱发因素。此外，他还设定人们在收入增加时，便把增加的部分全部储蓄起来。就总体而言，社会收入的增加，并不意味着消费也会按同样的数量增加。

对于投资，凯恩斯设定投资是利率与“资本率边际效用”的函数。“资本边际效用”反映着企业家的态度，即企业家对投资所能

① 原文出自 J. M. 凯恩斯《就业、利润和货币的基本理论》，纽约，1936 年；论述更清楚的第二手资料见 A. H. 汉森的《凯恩斯研究》，纽约，1953 年。

获得利润的估计。在对这种态度的说明中，凯恩斯假设企业家在进行新的投资时，预估到将来获得的利润同目前能获得的利润差不多。利率是随货币总量的数量变化而变化的（货币总量的多少又是财政机构决定的），凯恩斯称此为"流动选择"，它反映货币持有者的态度，并决定他们到底是保存货币，还是购买股票的选择。

凯恩斯指出，在某些情况下，会发生失业、通货膨胀和其他各种经济不稳定的现象。他在考虑这些问题时是基于对一些心理因素、社会因素和经济因素的假说之上的。汉森曾从凯恩斯理论上摘录出以下论述：

> 存在于消费背后的就是消费的心理倾向；存在于边际效用背后的就是对从占有的资本中获取将来收入的心理期望；存在于货币流动背后的就是对流向的心理态度（即对未来利率的预期）。除了上述受行为模式和期望影响的因素外，还有可以决定货币总量的中央银行的行动——制度化的行为模式。①

最后，凯恩斯在其理论中是怎样看待政治作用的？他的观点主要蕴含在关于国家政策的讨论中。他认为政府可以通过对经济行为——消费、储蓄、投资及其决定因素的控制，达到影响国民收入水平和就业状况的目的。所以，政府可以通过制定货币政策改变利率和货币发行量，从而影响资本的边际效用与投资。政府可以通过制定财政政策，利用自身的经费开支和投资（如修建铁路、公用事业等）影响消费总量和投资总额。政府可以通过制定一系列的政策，如税收、社会福利、社会救济等政策来影响收入的分配。如果一些政策（如收入累进税等）使收入的分配大致平等，将使消费增加，因为有一个原则，即收入有限的人们总是把大部分收入用

---

① A. H. 汉森：《凯恩斯研究》，第166页。

光。

按照凯恩斯的理论，社会系统的纯经济方面(收入、价格、消费、投资)同政治因素(税收政策、国防政策、福利政策)有着密切的联系。因此，在各国政府力量都很强大的情况下，对国家政策没有深入的了解，就不可能真正认识经济运行。

### 结　论

从以上对经济学思想家们的考察中，我们可以看到，对于经济与政治的关系问题，他们的看法反反复复，很不一致。重商主义认为经济目的和政治目的基本上是一回事，财富的增加就意味着权力的扩大，而权力的运用又可以增加财富；斯密则抛弃了重商主义的观点，认为国家和经济应该实现各自特定的目标，尽可能相互独立，互不干涉。就经济而言，在不受政治干预的自由竞争条件下，经济才能出现最大限度的增长。

马克思在他把古典经济学思想的许多特点融合在一起的同时，修正了古典经济学关于政治与经济关系的观点。在认为经济的目的和政治的目的有着密切的联系这点上，他似乎又重新回到了重商主义的认识上。但与他们不同的是，他认为政治是经济的附属物，并且指出国家的作用只不过在于维护基于生产条件之上的阶级关系。凯恩斯更进一步地提出了对政治与经济关系的看法，他也认为政治可以影响经济，但他认为政治权力并不直接影响经济，而是通过控制几个关键的经济变量来影响经济的。凯恩斯还阐述了这种控制对经济发展所产生的作用。

## 二　社会学思想史中有关经济生活的社会学观点

在考察社会学发展时，我们还是从众多的学派中选出几位著

名的人物来研究。另外，我们将把注意力集中在经济活动的整合这个方面，这个方面也同政治有一定关系。任何分工——它使人们分成不同种类并划定经济活动中冲突的界限——都会成为造成社会分层和社会不平等的条件。通过什么样的社会安排，才能使经济单位之间建立起和睦、合作和平等的关系？如何才能使社会有效地控制经济冲突？我们考察一下以下三位社会学家——斯宾塞、杜尔克姆和韦伯是如何看待这些同整合有关的问题的。

### 斯宾塞：工业社会的和谐

从19世纪末到20世纪初的几十年中，斯宾塞（1820—1903年）可能是社会学领域最有影响的人物。他在当时之所以有这样地位，一个重要原因是他的思想将19世纪中叶发展到鼎盛阶段的两种传统科学——进化论和古典经济学结合在一起。

斯宾塞吸收了进化论传统理论的成果，创造出两个新的观念：社会是一个有机体，社会可以通过其发展而进步。他认为生物有机体和社会有机体之间有许多相似之处：两者都有成长的能力；两者在成长中都是随着规模的逐步扩大，结构逐步复杂化，这种复杂化促使分化的发展，使各部分的专门化程度提高，各个部分相互依存；两者的共同点还在于有机体的生命要比其组成部分的生命长。

斯宾塞认为社会进化同生物进化十分相似。社会有机体开始要经历一个整合程度提高的过程（他在此所说的"整合"就是指类似"扩展"的现象）。两个原先独立的城邦，合为一个统一的政治实体，就是整合的简单例子。整合程度的提高引起社会结构分化（专门化）程度的提高。例如，两个城邦合为一个国家后，就要求有更为复杂的政治行为来治理这个整合后的新国家。进化就是整合的力量和分化的力量交互作用的过程，这两种力量之间的交互作用

使社会从同质性结构向异质性结构转化过渡。

斯宾塞为了使自己的基本进化理论得以应用，将社会划分为两种类型——军事社会和工业社会。军事社会的整合是用暴力强迫的，军队首领就是政治领袖，工业活动服从于军事目的，个人受着国家的严厉统治。在军事社会中，整合的原则就是强迫合作（在此，斯宾塞所用“整合”这个词的意思变为“管理”），包括经济活动管理在内的所有整合，都是在政治——军事权力的强制和推动下发生的。

工业社会同军事社会大不相同。其政治机制不再服从单纯的军事原则，出现象国会、内阁这样的民主结构。工业活动不受政治的直接控制，工业蓬勃发展。个人是自由的，不再受国家的严厉统治。在工业社会中，整合的原则是自愿合作，人与人之间的关系建立在自愿和契约的基础上。

这两种类型社会在整合原则上是截然不同的，“不是自愿合作，便是强迫合作；人们集合为一体行动时，不是出自自愿，便是出自强制。”① 在工业社会中，整合遵循自由的原则，人们依据自愿订立的契约进行互动。政治对个人行为的干涉不复存在，取而代之的是用自觉自愿作为人们合作的原则。斯宾塞所讲的工业社会同亚当·斯密所讲的自由竞争经济是十分相近的。权力是分化和分散的，享有充分自由的个人对整合是自发和主动的，这样，在一个宏观的自愿性相互关系体系中，整合有效地发挥着协调、平衡个人利益的作用。

另外，斯宾塞还发展出一套相反的推论思路。他在对自己理论的概括中，认为社会进化包括整合（此处的含义是扩展、要素增加或规模扩大）和分化（即从同质性向异质性的转化）。他还提出

① H. 斯宾塞：《社会学原理》，第三卷，伦敦，1897 年，第 484 页。

了"聚合"(coherence)这一概念,聚合是整合的一种形式,但它同简单的扩展或要素增多是不同的:

> 随着整合的加强和异质性的增加,出现了聚合现象。我们知道,游牧群体或流浪群体成员之间没有牢固、稳定的联结纽带,比较松散、分离;部落由于成员和首领间有一种从属关系,聚合程度高了一些;部落联盟中各部落之间的联结是建立在小头领服从盟主的政治关系体系之上的;而到了高度文明的国家,其整合程度是相当之高的,足以维系这一实体千年之久地长期存在。①

斯宾塞还坚持以下观点:社会复杂程度的提高导致"(政治)统治中心和一些次级中心"的产生,并造成"统治中心规模的扩大和复杂性的增加"。②他认为分化使内部管理事务增多。

斯宾塞的以上论述是混乱的。一方面,他认为现代工业社会中因为有复杂的劳动分工,产生出许多政治管理机构;另一方面,他又指出工业社会的特点就在于个人之间的社会合作是自觉自愿、自发自主的,政治管理根本没有必要。这些论述似乎自相矛盾,不能不让人提出疑问。然而,不管斯宾塞的理论是否真正自相矛盾,但他的观察分析却为杜尔克姆对社会整合的研究提供了直接的启示。

### 杜尔克姆:团结是经济生活的一种动力

杜尔克姆(1858—1917年)关于经济整合的观点,主要见于他

---

① H. 斯宾塞:《社会学原理》第一卷,第596页。
② 同上,第528页。

的《分工论》[①]一书。杜尔克姆最感兴趣的问题是社会生活中的整合与控制。他把社会分为简单社会和复杂社会两种类型。这两种类型的社会有什么特点？是如何整合的？

简单社会是同质性社会，社会劳动分工仅局限于不同性别或不同年龄的社会成员之间的分工。杜尔克姆将这种社会比喻为蚯蚓。这种社会是由若干个结构相同的单位所组成的，就象蚯蚓是一节节组成的一样；如果某一个单位消失了，会立刻被新的、与之相同的单位所补充取代。这种类型的社会同分工和专门化发达的复杂社会不同，它即使丧失了部分单位，对社会整体也不会有很大影响，不象分工发达的复杂社会那样，各个担负特殊的专门功能的社会单位缺一不可。

简单社会是如何整合的？杜尔克姆用"机械团结"一词来描述其整合。在这种社会中，任何分裂活动都会受到社会激烈的反对和残酷的惩罚。惩罚反映了简单社会的集体价值观念。这种集体的价值观念同简单社会的同质性是一致的，它规定了社会成员的行为规范。机械团结最突出地表现在压抑性的法律上（如法律禁止强奸、绑架和谋杀，即使在复杂社会中也是如此）。机械团结是由个人对社会集体意识的服从所形成的。可见，杜尔克姆"机械团结"的概念同斯宾塞"强迫合作"的概念有些相同之处，所不同的是斯宾塞的"强迫合作"是植根于社会的军事要求，而杜尔克姆的"机械团结"是植根于社会的集体价值观念。

杜尔克姆对分化的社会的看法，同斯宾塞工业社会的观念也有许多相似之处。两种社会都有专业分工发达的结构，都鼓励社会成员的分化，都取消了简单社会对个人分化在各方面的限制和束缚。他们两人的不同在于这种社会如何整合的问题。

---

① 初版于1893年，1933年由 G. 辛普森译成英文，最新的版本是纽约自由出版社1969年的版本。

杜尔克姆认为，在斯宾塞关于工业社会的理论中唯一可接受的原则是自由交换的原则。超脱于防止人们互相损害的控制之外的任何单独的整合行动都是不应存在的(我们应注意到,斯宾塞有关的理论并不是象杜尔克姆讲的这么简单,只是混乱而已,斯宾塞有时也主张加强控制)。杜尔克姆怀疑个人之间不固定的瞬间互动,是否能维持一个社会的稳定。他指出，在一个分化的社会中、有多种有效的整合形式。他发现有一种被他称之为"有机团结"的整合形式,这种整合表现在赔偿法中,这种法律规定了在哪种条件下哪种合同关系是有效的。有机团结的另外一些形式有风俗习惯，商业信用和经济单位之间的默契等。杜尔克姆和斯宾塞的不同在于前者强调整合对复杂社会的重要性，而后者却将整合视为个人互动的派生物。

### 韦伯：资本主义兴起与持续的条件

斯宾塞和杜尔克姆在研究不同社会类型之间关系和整合类型之间关系时,所使用的都是单纯、抽象的概念,如军事社会、简单社会、强迫合作、有机团结。在复杂的经验世界中，这些概念都不是以纯粹的形式而存在的，各种具体的社会历史现实都是一种混合体，不过是某些与之相关的特点占主要地位而已。应用这些抽象概念的作用在于能够使我们精确、清楚地分析和刻划出不同社会力量间的关系。

韦伯(1864—1920年)在其社会比较分析中,更为充分地发挥了抽象概念的作用。他发展了"理念型"(ideal tape)观念,并将其广泛地应用于自己的研究。所谓理念型,就是对经验世界的复杂现象进行抽象、简化,着重强调其某一方面……(由研究者)将那些分散的、非连续性的、时隐时现的具体个别现象综合起来，纳入一个统一的分析框架,这种概念模型是纯粹抽象的,它并不存在于任何

现实社会①。研究者应用这种理念框架对具体社会历史现象的变化进行说明和解释。韦伯明确提出了两种理念型框架——"历史的独特结构"和"理性资本主义"，以及类似马克思资本主义发展规律的历史进化理论。

韦伯所处的时代，正是现代西方类型的工业资本主义兴起和繁荣的年代。韦伯仔细地区分了工业资本主义和财政资本主义、殖民资本主义。工业资本主义，有时他也称之为理性资本主义，指有系统的、合理的生产组织。按照格斯和米尔对韦伯有关理论的概括性表述，这种资本主义的理念型模式的特点为：

> (生产体制)建立在自由的劳动力和固定的工厂设备所组成的组织之上。工厂的所有者要承担经营的风险，为不知名的顾客和竞争市场从事生产。他在经营中要对成本—报酬之间的关系进行理性考虑，这一关系决定他经营的成果。包括他自己的经营方式在内的各种同经营有关的因素，都被他纳入成本—报酬关系的考虑、算计之中。②

对工业资产主义下过定义后，韦伯想找出促使工业资本主义兴起和维持这一形式的历史条件。他一方面否定把资本主义兴起的原因解释为人口的增长或贵金属流入西欧的影响等，因为世界上其他地方也出现过这类现象，但没有出现资本主义的发展；③另一方面，他提出自己著名的理论，即禁欲主义的新教的出现，特别是加尔文教派的发展，为工业资本主义的产生创造了社会条件和

---

① 韦伯：《社会科学方法论》，E.A. 希尔斯和 H.A. 芬奇译为英文，自由出版社1949年出版，第90、93页。

② H.H. 格斯和 C. 怀特·米尔：《马克斯·韦伯的理论》，纽约，1958年，第67—68页。

③ 韦伯：《经济史》，F.H. 奈特译，自由出版社1950年出版，第352—357页。

心理条件。另一个著名的理论是科层制为维持工业资本主义的延续提供了最合理的社会组织形式。以后我们将详细讨论这两个理论。① 现在我们还是把注意力集中在整合问题上。什么样的制度化的结构能促进工业资本主义的兴起，而同时又能对这种类型的社会进行控制管理？

韦伯在政治一法律制度中发现有这种结构存在。例如，有许多关于财产的规定特别有利于工业资本主义的存在：（1）工人不能固定地占有自己的职业位置，即不捧铁饭碗，不象在行会体系中那样工人的职位是相当稳定的。这就使一些不得力的工人能被人替换，也造成了人民大众对变革这种社会制度的拒绝和反对。（2）管理者不能占有自己的工人，在奴隶制条件下，管理者必须保证奴隶家庭的衣食供给，尽管这种供给是极其低劣的，在青黄不接的季节，也不能不要奴隶。从资本主义生产的观点看，这都是“不合理”的。（3）工人不能占有生产资料——工具、原料等。全部生产资料的所有权应掌握在能决定生产的人们手中。（4）资产者不能控制市场，这限制了交换体制中的垄断。② 韦伯要通过对这些法律规定的考察说明些什么？经济学家一直强调资源流动对资本主义经济的重要性，韦伯就用上述事实来说明一些制度条件既对最大限度的流动有促进作用，同时也有调节管理作用。

韦伯也强调政治一法律对货币和交换的控制管理。他认为如果政府不能合理地控制货币发行量，理性资本主义就不会繁荣。韦伯看到了使用货币作为流通媒介的好处（实物交换只适用于某些特殊场合），因为使用货币能够扩大市场、发展信贷。最后，韦伯象杜尔克姆一样，也强调法律对保证契约效力的重要性，并主张发

① 见本书第三章、第四章。

② 详见韦伯《经济与社会》，纽约，1965年，第一卷第107—165页。

挥管理机构和司法机构的作用，强化法律管理。

韦伯并没有建立起一套完整的经济社会学理论体系，他的研究只是停留在提出同重要历史现象有关的制度条件的水平上。尽管如此，他的研究为经济社会学的发展作出了杰出的贡献。同那些传统的经济学家们不一样，韦伯对资本主义制度的经济规律（如商业循环等规律）不感兴趣，他研究的重点在于资本主义制度本身及其规律能够得以存在的重要背景——制度条件。

## 三　人类学思想史中有关经济生活的社会学观点

到目前为止，我们所介绍的理论大都是涉及复杂文明中的经济行为（虽然斯宾塞和杜尔克姆曾论及同质性社会，但这不是重点）。在这种文明中，我们可以清楚地观察到经济单位（如企业、银行及市场等）和交易记录（如帐簿、银行存款单及牌价等）。对复杂社会中经济活动的分解性研究和对经济活动同其他活动间关系的研究都是比较容易进行的，因为这些活动是比较明显的，便于观察分析。而人类学家对简单社会的研究就缺乏这种便利条件了，他们所观察到的各种活动都很难区分为经济性的、宗教性的、政治性的或家庭性的，各种性质混合在一起。这给单独研究这种社会的经济生活带来一系列的问题。弗斯指出了问题所在：

能够真正普遍应用的经济学原理是极少的。绝大部分基本原理都产生于工业化的、资本主义制度的观念框架之中，这意味着要有机器生产技术、作为交换媒介的货币、发行股票和发放股息的信贷制度、银行组织、发达的私人企业和崇尚个人主义的社会结构，就象在西方现代社会中所看到的那样，人类学家要和多种多样的社会类型打交道。有许多是乡土社会，

人们有限度地使用货币，有简单的生产技术，但极少有机器，其企业经营方式、合作、信贷、报酬制度同西方现代经济都完全不同。有些社会则是完全原始的，在交换、分配和财富贮藏中均不使用货币……没有货币，也就没有计算价格的简单方法。即使这些地方有货币，也是在极其有限的程度上使用，这导致对经济关系的估量、判断极为困难。①

最近半个世纪，许多人类学调查揭示了这些简单社会的经济活动受酋长制、氏族制和家族制的制约。让我们简单回顾一下这些调查成果。

1922 年，马林诺斯基(1884—1942 年)发表了他对新几内亚群岛美拉尼西亚人经济活动研究的成果。这是一项开拓性的研究。②他发现在生产和交换中，酋长制和家族制对个人从事经济活动有一定影响作用。例如，在制造一条独木舟时，头领、专家和助手之间有明显的分工，但个人工作的动机并不是为了获得工资报酬，而是为了"让头领掌握这条独木舟的全部所有权，使头领统治下的全部落成员都能使用它。"③在另外一些生产范围内：

义务性劳动是……尽对姻亲的义务。当一个人需要帮助时，他的姻亲就必须来帮忙。当头领需要帮助时，村里的人全部出动给他帮忙，当一般的人有事需要帮助时，则仅有少数人去帮忙。工作结束之后，帮忙的人总是能分得一些食物，但这不是劳动报酬，因为食物多少同出力大小无关。④

---

① R. 弗斯：《社会组织的要素》第三版，伦敦，1971 年，第 122—123 页。

② B. 马林诺斯基：《西太平洋中的阿戈尔》伦敦，1922 年。

③ 同上，第 158 页。

④ 同上，第 160 页。

马林诺斯基根据自己的观察，对西方传统经济学关于经济活动动机的观点进行了批评。

马林诺斯基也强调巫术对经济活动整合的重要作用。例如，在制造独木舟时，每个阶段都要举行巫术仪式。马林诺斯基认为这种巫术仪式是熟练的工艺技术的一种附加物，它"提供心理上的支持，使人们对工作的成功充满信心，并为一起劳动的人们提供一种自然而然的领导者"。①

非经济因素的影响更清楚地显现于交换领域。马林诺斯基提出了属于纯粹赠予的交换类型，这包括夫妻之间、父母子女之间的赠予（不期望得到回报）。有些交换，如提供劳务而换取报酬，也要严格地按风俗习惯来办。另外，有人以物质产品来换取非经济性的东西，如名誉、地位等。② 马林诺斯基一再指出，一般的供求理论无法解释这些交换类型。

马林诺斯基的专题论文发表几年后，杜尔克姆的学生和著作收集整理者马赛尔·毛斯（1872—1950年）也写了一本题为《礼物》的书，他参阅了大量的人类学著作，对礼仪性交换类型进行了专门论述。③ 毛斯发现进行交换的双方都有应尽的义务——给的人如何给，收的人如何收，收的人如何回报（尽管回报的时间和数量是不固定的）。同马林诺斯基一样，毛斯也发现无法用纯粹的经济学理论来解释这些传统的交换行为。他认为礼品是一个家族单位或部落的成员结合为一体的象征④。毛斯还进一步指出了这些原始现象的"总体"特征：

---

① 马林诺斯基：《西太平洋中的阿戈尔》伦敦，1922年，第116页。

② 同上，第177—186页。

③ 马赛尔·毛斯：《礼物》，L. 孔尼森译，自由出版社1954年版。

④ 同上，第70—71页。

这些现象同时具有法律、经济、宗教和美学等方面的性质。这些现象涉及到个人和集体的权利，集中的和分散的道德规范，所以具有法律性质……这些现象同对又有政治和家政管理的性质，因为同阶级、部族和家庭有关；这些现象还具有宗教性质，因为涉及到宗教、万灵论、巫术和分散的宗教意识等；这些现象还具有经济性质，因为它是同价值观念、效用、利益、炫耀、财富、获取、积累、消费等联系在一起的……这些现象还具有重要的美学性质……我们必须以"总体"的观点来研究这些现象。①

弗斯在关于新西兰毛利人和蒂克亚人研究的论文中，②围绕劳动分工、收入、资本、分配和理性的计算等传统的经济学范畴进行了讨论，同时分析了酋长制、家族制、巫术和社会威望等社会因素对这些经济活动的制约和影响。他最近对马来西亚渔业经济结构的研究，③证明了某些经济活动，特别是市场、信贷等是可以用技术、经济的理论分析的，但另外一些经济活动，如生产和劳动力供给等，则深受家庭、宗教和其他一些非经济因素的影响。

最近一二十年，一些经济人类学家还继续热衷于研究前工业化社会，甚至尚无货币的社会中的生产和交换模式。而另外一些学者则扩大了自己的研究范围，使研究向两个方向发展。第一个方向是研究殖民统治对殖民地社会结构的影响。如格尔茨在对印度尼西亚的研究中，发现几个世纪以来，荷兰殖民统治者抑制当地工商业的发展，而推广种植大面积经济作物，由荷兰统治者提供指

---

① 马赛尔·毛斯：《礼物》，L.孔尼森译，自由出版社1954年版，第76—78页。

② R.弗斯：《新西兰毛利人的经济学》新西兰，1959年；《原始的玻里尼西亚经济》，伦敦，1965年。

③ R.弗斯《马来西亚渔民：他们的农民经济》，伦敦，1966年。

导，利润也由荷兰统治者攫取。格尔茨说明，殖民统治者实行这样的经济政策，造成了当地畸型的人口经济结构，新增加的劳动力由于工商业得不到发展而无法在这些行业就业，只能从事农业生产以维持生存。① 第二个方向是研究独立后殖民地社会中随同经济发展而发生的社会变化，研究主要是在微观层次上进行的。例如，埃普斯廷研究了印度南部两个村庄不同的灌溉系统对经济、社会组织的影响，其中一个村庄沿用传统的耕作方式，社会文化几乎没什么变化；而另一个村庄因为建立了新的灌溉系统，从而打破了原有的职业结构，加入了更为广阔的区域经济网络和政治体系，许多种姓制度规定的互动仪式或禁忌被抛弃，扩大家庭的制度和观念被弱化。② 经济人类学的这种新型研究，同社会学家、农业经济学家等其他社会科学家对发展中社会的研究是非常相近的。③

## 四 经济学和社会学最近的发展趋势

### 经济学

1. 福利经济学。生命科学(生物学、细菌学等) 对有机体功能的研究，关心的是这种功能"是"什么，而不是"应该是"什么。另一方面，医药科学则应用生命科学所揭示的规律，研究"应该怎样"保护和促进有机体的健康。与此相同，经济学可视为对稀有物品和劳务的生产、分配、交换进行"价值中立"的研究的学科，即只研究

① C. 格尔茨：《农业的衰落：印度尼西亚的生态变化》，加利福尼亚大学出版社1963年版。

② T.S.埃普斯廷：《印度南部的经济发展与社会变化》，曼彻斯特大学出版社1962年版。

③ 关于现代经济人类学这些问题的讨论，详见 G. 多尔顿《经济人类学和发展》一书中的"经济人类学的理论问题"，纽约，1971年，第70—119页。

这些现象，而不进行价值评判。而在近十年逐渐受到重视的一门学科——福利经济学则将经济学原理应用于社会政策，以增进个人和社会的福利。福利经济学是关于“经济学家和政策制定者依据什么标准，怎样或应该怎样对各种政策和好坏制度进行选择、确定的理论”。① 福利经济学家应基于经济学原理，对税收政策和其他公共问题提出建议。

从原则上讲，福利经济学的研究要涉及到经济因素、政治因素、宗教因素以及其他一些同实际政策有关因素之间的相互影响，但事实上福利经济学家尚未在研究中考虑到这种复杂的关系。许多人仅是孤立地研究经济情况变化对个人福利的影响。② 另外一些人则提出了一些隐含着社会学意义的问题：是否有可能对经济福利进行测量？是否有可能对个人之间的满足程度进行比较？依据什么原则才能从个人的福利状况看出整个社会的福利状况？③

过去，福利经济学家极少有人对人类偏好进行系统的实证研究。他们提出的政策理论也同实际政策有很大差距。最近几年，福利经济学家在逻辑和数学工具的应用方面取得一定进展，提出了一系列关于社会政策之间关系和社会成员偏好的正式理论。④ 在实证研究方面，他们研究出几种不同的评价模式，如评价资本主义的、封建的不同的所有权和生产制度的模式，⑤ 他们还对医疗制度、教育制度、税收制度、征兵制度以及其他一些公众关心的制度、

---

① K.J. 阿罗和 T. 斯陶斯基：《福利经济学文选》，伦敦，1969 年。

② 这一假设是 A. 伯格森福利经济学的中心论点，参见 J. 罗森伯格《社会福利的测量》，新泽西，1961 年，第 9—10 页。

③ 参见阿罗和斯陶斯基：《福利经济学文选》。

④ 关于调查研究技术的发展，可参见 A.K. 斯恩：《社会福利的集体选择》，圣法兰西司科，1970 年。

⑤ L.S. 沙普利和 M. 舒比克：《所有制和生产功能》，载《经济学季刊》1981 年第 1 期，第 88—111 页。

机构进行了详尽的研究与评价。[①]另外，出于对实际问题研究的重视，经济学家、社会学家、政策制定者和管理者等人都千方百计地用各种办法搜集作为制定与评价政策依据的数据或参数，力图将其搞得更准确、合理一些。例如，他们编制预算计划方案，进行社会实验，搞评估研究，设计反映全国福利状况的社会指标。[②]

2. 组织决策理论。我们将在第四章讨论的新古典学派厂商理论，是建立在对目标、权力、知识等进行假设的基础上的。他们在分析具体的厂商时，假设其目标是既定不变的，而且厂商无法控制外部环境（其他厂商、消费等），也无法解决内部政治问题（如冲突等）。另外，新古典学派理论还假设厂商有足够的知识，能充分了解自己的行为和行为的后果。

这些假设在现实生活中基本上是不能成立的。企业的经营者会改变自己的经营目标，对外部环境进行不同程度的控制，而且，他们也缺乏充分认识自身行为及后果的知识。不完全竞争理论已经成为经济学理论的一个正式组成部分。在不完全竞争的情况下，厂商会控制产量和价格。现代组织决策理论在一定程度上弥补了新古典学派的假设造成的漏洞。他们认为厂商（以及其他组织）可以搜集新的信息，改变自己的目标，也可以经受内部冲突。他们还将有力的新技术设备——电子计算机应用于研究，用于认识和预测厂商的行为。[③]

---

① 关于这一研究，可参见 J.M. 布查南和 D. 托利森编辑的《公共政策的选择理论》，密歇根大学出版社 1972 年版。

② 参见 A.M. 里弗林：《社会行动的系统思考》，华盛顿，1971 年；E. 谢尔唐和 W.E. 穆勒：《社会指标》，纽约，1968 年。

③ 组织决策理论的要点和研究可参见 J.G. 马奇编辑的《组织手册》一书第 48—86 页；多诺德 D.W. 泰勒的《决策与解决问题》，第 614—649 页；H.E. 坎特的《组织决策》，芝加哥，1965 年。

3. 博奕论。数学中的博奕论从另一个方面修正了古典经济学关于目标、权力、知识的假设。博奕论认为，在两人或两人以上的竞争中，每人都希望最大限度地多得少失，而且每人都无法预测别人的行为，更无法控制别人的行为。根据上述假定，博奕论专家创造出一些复杂的行为模型，这些模型考虑到不同的策略、不同的胜负条件、不同的竞争与合作条件等对行为的影响。博奕论在不完全竞争、劳资关系、决策、组织理论以及国际贸易等方面的应用已取得明显的效果。①

4. 劳动经济学、消费经济学和增长经济学等。经济学家们在这些研究领域中加强了对非经济因素的研究。我们将在后面讨论这些方面的发展情况。

5. 补助经济。以博尔丁为首的一小部分经济学家提出了关于市场中双向交换观念的新看法。双向交换观念从斯密那时起就一直是经济学的正统观念。但博尔丁等人认为，对于深入研究经济生活来说，仅有双向交换的观念是不够的。因此还必须系统地研究津贴补助、单向赠予等加以弥补，如研究救济、通过累进税进行的再分配、津贴、甚至家庭等群体内部的再分配等。这些现象是十分重要的，但在复杂的工业社会中往往得不到应有的重视。他们对补助、津贴的研究涉及到诸如政府作用和社会分层体系之类的非经济因素。②

---

① 关于博奕论在经济方面的应用，可参见 M.舒比克的《经济数学奥斯卡·摩根斯特奖获奖论文集》，普林斯顿大学出版社1967年出版；关于博奕论在政治和社会方面的应用，可参见M.舒比克编辑的《博奕论与社会行为研究》，纽约，1964年；关于博奕论在经济行为的心理学实验方面的应用，可参见 L. 福拉克和 S.西戈的《交易行为》，纽约，1963年。

② 参见 K.E.博尔丁、马丁·普弗、安尼塔·普弗编辑的《城市经济学的转变》，瓦德斯沃德，1973年；K.E. 博尔丁和马丁·普弗编辑的《富人和穷人的再分配》，瓦德斯沃德，1972年；K.E. 博尔丁《爱与怕的经济》，瓦德斯沃德，1973年。

6. 激进的经济学。美国60年代经济学发展的主要特征是实证化和数量化，对此，也有些人提出反对意见。大部分反对意见是一些非正统的、异端的经济学家提出的，他们认识到资本主义经济存在许多明显的弊病，如社会财富分配不合理、军国主义、种族主义等。他们批评那些正统的经济学家对这些弊病视而不见，甚至助纣为虐。激进经济学运动使一些同马克思主义经济学相近的理论观点重新振兴，并引起了人们对下列问题的重视：经济发展的国际政治条件；滥用资源的代价——"生活质量"下降；导致并维持收入、资源分配不平等的政治、经济、社会特点等。①

**社会学**

1. 工业社会学。20年代中期，研究者们对芝加哥西方电气公司的霍桑工厂进行了一系列实验。起初，实验是研究照明、休息时间等对工作效率的影响作用。在实验中发现，这些物理因素对提高工人的积极性与产量并没有多少作用，而真正起作用的则是"人性因素"，如提高工人的地位，让工人有机会向耐心听取意见、并能迅速作出反应的领导提意见和发牢骚等。②

霍桑实验使以哈佛大学的 E. 梅奥、T. N. 瓦特黑德和 F.J. 罗思利斯伯格为首的新学派发展了起来。这个学派以重视对"人类关系"的研究而著称，并逐步成为工业社会学的核心。工业社会学得到迅速的发展，全国许多大学都设立了工业社会学研究中心。近二十年来工业社会学又发展出一个不再特别重视人类关系的新

① 对激进经济学的两项评论，可参见 M. 布朗芬伦纳《美国的激进经济学》，载《经济学著作杂志》，1970年9月号，第747—766页；A. 林德贝克：《新左派的政治经济学：一个局外人的观点》，纽约，1971年版。

② 此项研究的摘要可见 F.J. 罗思利斯伯格《管理与士气》，哈佛大学出版社1950年版。

分支。我们在后面将讨论这个分支所进行的一些研究。

2. 社会学的其他分支——职业社会学、正式组织研究、闲暇社会学、社会分层研究、现代化研究等。这些分支在近十几年为经济社会学的发展做了一定贡献。我们在下一章讨论这些分支的一些发现。

3. 激进的社会学。同经济学界一样，社会学界在60年代也出现了激进的社会学。它提倡改变原有的观念，对社会制度进行剧烈的变革。尽管激进的社会学家们不象激进的经济学家们那样，进行了许多实证研究和理论研究①，但他们引起了社会学家和另外一些人对社会不平等、种族和性别歧视、贫穷、战争等问题的重视。

① P. 萨缪尔森对激进经济学的批判，参见他给林德贝克《新左派政治经济学》所写的序言；但 H.S. 伯克和 I.L. 霍罗维兹却表示赞同，他们认为"从各种情况来看，我们需要激进的社会学"，参见《激进的政治学研究和社会学研究：方法论和类型学方面的考察》，载《美国社会学杂志》1972年7月号，第61页；有关激进社会学的论文集，可参见 D. 科尔法克斯斯和 J.L. 罗奇编辑的《激进社会学》，纽约，1971年。

# 第二章　经济学、社会学和经济社会学

要认识一门学科的特点，最简单的办法就是具体描述这门学科的研究主体。经济学所研究的是企业家和企业组织如何生产和销售商品、消费者如何购买和使用商品。政治学所研究的是立法机构、政府机构、选民行为和政党的竞选活动等。社会学的研究主体非常广泛，包括人们在家庭、医院、教育机构、帮伙组织、实验小组、军队和宗教团体等各种社会单位中的行为。然而，对一门社会科学进行这样的具体描述，并不能得出真正科学的结论，因为这样做的结果只能是得到一张长长的题目清单，即长期以来那些自称经济学家、社会学家的人所感兴趣的问题的清单。而且，这种描述也是不固定的，当社会上出现了新问题，诸如不完全竞争、种族歧视、精神变态和贫穷等等，描述所列出的清单也就变化了。

另外一种描述，比较不同学科的方法是分析各学科如何产生和组织自己的知识，这种方法更具有科学性。在应用这种方法之前，我们必须先讨论一下几个与此有关的、更为明确具体的标准：

第一，要确定研究者研究的主体是什么。经济学家并不是对企业家的所有行为都感兴趣，他们只是希望专门研究厂商为什么在不同时期生产不同数量的商品、厂商为什么在不同时期制定不同的商品价格这些问题。社会学家也不是对家庭的各个方面都感兴趣，他们的注意力集中在家庭成员权力和义务的分布类型、家庭组成和解体的比率、父子职业差异这类问题上。我们就通过对这

些方面的分析，确定一个学科特有的要解释的事物、科学问题和相关变项。

第二，要确定各学科研究的相关变项变化的原因（决定性作用、因素、条件），即确定各学科用哪些自变项及条件解释相关变项变化的原因。经济学家要想知道在一定的价格下某种商品的产量，就必须了解消费者对这种商品的需求量，厂商生产这种商品所用原料和劳动力的价格以及厂商之间的竞争。社会学家要研究离婚率的变化，就必须先研究一下社会的城市化水平和工业化水平，不同宗教信仰、不同种族、不同阶级的人们之间的通婚状况，以及对离婚有影响的法律等。社会科学家们试图通过这种分析，找出各学科特有的自变项。

第三，通过分析和罗列某一学科特有的自变项和相关变项，可以明确这一学科的焦点所在。但是，仅有一张变项的清单，还不足以解决全部问题。还必须确定各学科用什么方法来安排变项间的逻辑关系。下面我们仅就自变项和相关变项之间的区别而言，解释一下逻辑关系。建立逻辑关系就是指把哪个变项看作是影响相关变项的自变项，把哪个变项看作受自变项影响而发生变化的相关变项，以及确定这种因果关系。在安排好变项间逻辑关系的基础上，就可以建立一系列假设，所谓假设就是设定相关变项在什么样的条件下可能发生什么样的变化。当人们把几个假设组合成一个有组织的系统时（通常称之为模型），我们就会看到变项之间更为复杂的逻辑关系。假如某一经济学家建立了三个假设：私人投资对就业有影响；政府财政支出对就业有影响；国际贸易对投资有影响。再用严密的逻辑推导方法（例如，采用模拟方程的方法）确定三个对就业有决定作用的因素之间的关系，以及三者同就业的关系，就可以建立起一个模型。

建立起模型并不意味着研究的完成。这些模型还要加上许多

定义、假定、公理、关于人及其环境的基本观念才能有用。例如，投资可以提高就业水平这一假设，就是建立在劳动力在工资的引诱下而积极就业这一心理学假定之上的。这些定义、假定、公理和基本观念组成一门学科的理论框架。在这种理论框架中假设和模型才能"讲得通"，才能合情合理。进而言之，假设和模型应该按照尽可能严密的方法从理论框架中产生。

下面，我们将依照上述标准，找出经济学和社会学各自的特点。尽管两者有许多明显的区别，但两者的交叉重叠之处也不少。另外，我们区别学科特点的分析方法也一定会有争议。因为那些自称经济学家的人（计量经济学家、劳动经济学家、制度经济学家和经济史学家等）对经济学的本质特征就没有一致的意见，那些自称社会学家的人（人口学家、社会思想史学家、社会心理学家和激进社会学家）对社会学特点的看法更是众说纷纭，莫衷一是。

## 一　经　济　学

一本著名的教科书对经济学学科下了以下定义：

> 经济学研究人和社会如何作出最终抉择，在使用或不使用货币的情况下，使用可以有其他用途的稀缺的生产资源以在现在或将来生产各种商品，并把商品分配给社会的各个成员或集团以供消费之用。它分析了改善资源配置方式所需的代价和可能得到的利益。①

① P.A. 萨缪尔森：《经济学》，商务印书馆1981年出版，第5页。M. 布朗芬伦纳提出了一个更为简洁明了的定义："经济学就是系统地研究社会对稀缺物品和资源的调节和管理"。见 S.R. 克鲁普主编：《经济科学的结构：关于方法论的论文》，新泽西，1966年，第6页。

让我们从这一定义出发，看一下经济学的相关变项、自变项以及两者之间的关系。

**相关变项**

第一组相关变项都同商品这个词有关系。一个社会的商品与劳务的生产总量是多少?商品(鞋、枪、黄油等)有多少种类，各种商品所占的比重是多少? 经济学家们试图说明生产量与生产构成的变化。

第二组相关变项都同稀缺的生产资源有关系。要生产商品和提供劳务,要应用以下生产要素:(1)土地,或自然资源、文化价值观念、技术知识等;(2)劳动力，或人们的生产动机与技能;(3)资本，或目前尚未消费,而供将来生产用的资源;(4)组织，或组合，重组其他生产要素的原则,组织还包括财产制度、契约制度等同企业行为有关的制度效能问题。经济学家们所要研究的，就是这些要素的状况如何,在生产中各种生产要素所占的比重如何,以及如何合理组合、配置这些生产要素。

第三组相关变项都同分配这个词有关。哪些个人或群体来享用生产过程产生的商品和劳务? 或就报酬而言，经济过程中产生的收入是如何分配的?

经济学最基本的相关变项就是生产、资源配置方式和收入的分配。在凯恩斯的理论体系中,相关变项就是就业水平(或某一既定时期的劳动就业率)和国民收入(或生产总量水平)。[1] 甚至经济学一些分支学科所研究的问题也同这些基本自变项密切相关。例如,劳动经济学探讨的中心问题是，“作为一种重要生产要素的劳动力在劳动力市场中的买与卖”。

---

[1] 凯恩斯:《就业、利润、货币的基本理论》,纽约，1936年,第245页。

〔劳动经济学家〕试图找出劳动者之间、劳动者群体之间、劳动者和其他生产要素之间替代、互补的经济关系，以便理解与解释这种关系是如何影响劳动力市场的。①

从这段话可以看出，劳动经济学研究的焦点在于劳动力这种稀缺性资源的利用、分配和组合的类型，以及给予劳动力报酬的不同形式。

**自变项**

商品的产量应该是多少？各种商品的构成应该如何？资源应该如何分配？收入的分配是如何决定的？从较广的范围内看，这些可能是由宗教教义、风俗习惯、政府指导，或者其他一些因素决定的。但正统经济学的分析一直在强调这是由市场上的供求关系所决定的，供求关系是直接的自变项。如果商品的价格低，人们就愿意多买；反之，如果价格高，人们就会少买。人们对任何商品都是如此。对于厂商来说，如果商品的价格高，他就愿意多供应一些；如果商品的价格低，他就会少供应一些。需求曲线和供给曲线的交叉点，就是商品的价格。

这一供求规律可以解释所有相关变项的变动。商品的产量、品种比例构成都是由供求关系决定的，生产要素的构成、组合也是由其供求状况决定的，收入的分配也是由劳动力的供求状况决定的。

**变项之间的关系**

经济学有一个著名的模型，这个模型用于预测在完全竞争的条件下，厂商生产某一种商品的总量。在知道需求水平的情况下，

---

① C.G. 威廉姆：«劳动经济学»，纽约，1970年，第8页。

厂商便能估计出各种产品的卖价(收入)如何。但厂商在生产这种产品时要交付各种生产要素的费用。这一费用就决定了这种商品的供给水平。经济学家建立了一个预测厂商生产量的模型，即增加一个单位产品所花费的成本(边际成本)等于多出售一个单位产品所增加的收入(边际收益)时，可以通过这个模型预测厂商的生产量。这一模型表明，相关变项(厂商生产某种产品的产量)是两组自变项(需求和供给)的函数。或者说，相关变项随两组自变项的变化而变化。

凯恩斯建立的模型表明，自变项是消费偏好、资本边际效率和利率。① 消费偏好属于需求范畴；资本边际效率是对从投资中获取报酬的预期；利率是由货币的供需状况决定的。凯恩斯根据这些自变项的值，预测一个社会的失业状况和国民生产总值。这就是凯恩斯均衡模型的基本点。其他一些模型，尽管内容和预测结果不一，但都有同样的特点②。

### 经济学分析中"假定"的重要性

在上述经济学模型中，各种相关变项，如价格、产量等，都随着供求关系的变化而变化。然而，在现实生活中事情并非如此简单。许多因素，如经济的、政治的、法律的、宗教的因素都会影响价格与产量。要全面了解经济生活，必须把这些因素全部纳入到模型中去。经济学家是如何对付现实生活这种复杂性的？他们采用的共同方法就是承认非经济因素对供求条件的影响，但为了达到研究的目的，假定这些因素是不变的，就象我们经常在经济学著作中看到的那样，假定人们的态度和偏好不变。他们制定出"经济系统的运行

① 凯恩斯：《经济学原理》，第245页。

② 见克拉普主编的《经济科学的结构》一书中 W.J. 鲍莫奥《经济模型与数学》，第88—101页；K.E. 博尔丁《经济学构想的证实》，第129—141页。

条件”,① 但同时也认识到真正的经济运行过程并非是在他们假定的条件下进行,而是在超出这些假定的更为复杂的条件下进行的。

我们插几句话来说明这个问题。凯恩斯在构造自己的均衡理论体系时,就对许多因素进行了假定:劳动力的熟练程度是既定不变的;设备、技术、竞争程度、消费者的偏好、人们对工作的态度、社会结构都是既定不变的。② 这些因素一旦发生变化,就会影响到自变项(如消费倾向和资本的边际效率),进而影响到相关变项(就业水平、国民收入等)。但是,在凯恩斯的理论体系中,这些因素都被假定为既定不变的了。

同样如此,在对工资的分析中,有一系列经济因素和非经济因素会影响工资的差异:

> 人口增长率的不同,是造成地区性工资差异的一个重要原因。工业生产部门之间工资的差异在很大程度上是由各部门生产性质的不同所决定的……同时也是由各部门不同的政策、工会力量和作用的不同所决定的。规模、类型相同的工厂,若工资有差异,主要是四个因素造成的:行业差异、管理水平和生产效率的差异、工资政策和雇佣政策的差异。另外,风俗习惯也是影响工资的一个重要因素③。

然而,在对工资差异的研究中,上述因素仅有很少几个被考虑进去,其余的影响因素不是被认为无关紧要,就是被假定为既定不变。④

---

① W. 林蒂弗《经济数学》,载经济学文集《理论与理论化》,牛津大学出版社 1966 年出版,第 23 页。

② 凯恩斯:《经济学原理》,第 245 页。

③ R.A. 莱斯特:《劳动力和工业关系:一个基本的分析》,纽约,1951 年,第 68 页。

④ 经常被纳入工资决定理论模型的非经济因素是劳动工会的政治行为。可参见 A.M. 卡特和 F.R. 马歇尔的《劳动经济学》第 10、12、13 章,霍姆沃德,1972 年。

对于假定这个问题，经济学分析左右为难：到底是应尽量简化那些非经济因素而建立一个理论模型呢；还是应该以牺牲理论的一般性为代价，把各种非经济因素都纳入分析。经济学家通常都选择前一种方式，而放弃后一种方式。有时经济学家也发生疑虑：这样做是否会忽略了一些有趣而重要的社会生活特色。美国经济学学会主席戈尔布赖因斯在其就职演说中指出，新古典学派和新凯恩主义的经济学理论框架无法分析现代美国经济中计划和权力的集中，这主要是因为他们把注意力过分集中于市场过程，把经济学搞成了“和政治无关的学科”。①

在传统的经济学分析中，有一个最重要的假定，这就是经济理性：如果一个人处于一种经济情境中需要抉择时，他必定作出尽最大限度获取经济利益的选择；一个厂商必定作出“追求最高投入产出比例的选择”②。这一假定显然不能符合所有的实际情况，因为人们可能不了解他们所处的环境，可能判断或决策失误，有时人们是按照风俗习惯行事，而不斤斤计较经济得失。进而言之，这是因为社会是由众多非经济因素和经济因素交织在一起而组成的，任何一组因素都无法决定整个社会生活的特色，也不能代表整个社会生活。

---

① J.K. 戈尔布赖因斯：«权力和有用的经济学家»，载«美国经济学评论»1973 年 3 月号，第 1—12 页；另外可参见 B. 瓦德«制度和经济分析»，载克拉普主编的«经济科学的结构»第 187—192 页；D. 贝尔和 I. 克瑞斯托主编的«今日资本主义»一书中 R.L. 赫尔布朗纳«论经济学“关联”的局限性»，R.M. 索洛«经济学的科学性与意识形态»，纽约，1971 年；激进经济学家批评传统经济学分析“鼓励经济学家们忽略或掩饰资本主义社会的缺点”。

② 林蒂弗：«经济数学»，载«经济学文集»第 24 页。关于近来对效用函数和“经济人”的讨论，可参见克拉普主编的«经济科学的结构»一书中，J. 罗森伯格«价值观念和经济学的价值理论»，第 227—233 页。

那么，我们应该抛弃经济理性这个观念吗？可能不必。目前经济理性起码有四种含义，其中几种还是较易为人接受的。

1. 最不被人接受的一种含义是，追求物质上的满足是人们生活的唯一动力。人们为了满足物质需求所作出的理性抉择决定了人们对其他方面的考虑。这种说法已遭到普遍的反对。

2. 如果有人争辩说，经济理性并不反映人类心理的全部，只有在人们面临物质匮乏的情境时才会有这样的心理，这样，就不会有人反对经济理性观念了。尽管在任何一个社会中人们都从事经济活动，但什么是经济活动，在不同的社会中认识是十分不同的。例如，在一个简单社会中，人们在配置资源从事农业生产活动时是本着理性原则进行计算、筹划的，但在交换领域中，他们把产品作为"非经济性"的礼品赠送亲戚、族人，一切按传统行事，不再按理性原则考虑了。由此可见，经济理性更应该是一个相关变项，而不是一个假定，它的含义可以有另外一种表述。W.J.巴伯根据对罗得西亚美洲移民行为的研究，得出了以下结论：

> 只有在了解美洲人所处的双重经济结构的情况下，才能了解他们的经济理性。如果一个美洲人外出挣工资，工资收入和从事传统生产活动的经济收入差不多的话，他就会得到一些人的忠告：要"脚踏两只船"，外出挣工资和从事传统的生产活动要兼顾。他不敢长期离家外出挣工资，而担放弃农业生产的风险。这种情况反映了美洲移民的观念，他们的安排是出于理性和经济性的考虑，尽管在欧洲的雇主和其他旁观者看来，这种行为是不符合经济理性的，他们认为，就经济理性而言，在低发展社会和西方经济中应该是一样的。①

---

① W. J. 巴伯：《不发达地区的经济理性和行为模式：对罗得西亚经济行为的研究》，载《经济发展和文化变迁》1960年4月号，第251页。

把经济理性视为一个变项，而不是一项原则，还有一个好处。这就是研究者可以研究各种条件，在不同的条件下经济理性是不同的，是发展变化的。尤迪在对34个非工业化社会的比较研究中发现，经济理性的测度值同其他变项，如组织角色的专业化程度、组织在社会环境中的独立程度、同传统观念的背离程度有较强的相关性。①

3. 如果一个经济学家在自己的研究中使用经济理性的观念，将其作为保证研究顺利进行的策略性的安排，他会强调应用这一观念的好处。他不必自己再发展一套心理学理论，可以直接用这一观念去解释现实生活中复杂的动机因素，从而将价格和收入视为唯一的自变项。在这样应用经济理性观念的过程中，分析者还应假定，如果这样的简化假定无助于分析自己面临的问题，则可以将经济理性的含义加以修正或弃之不用。另外，经济学家应了解邻近学科的研究结果，这些结果可能对他假定的经济理性提供启示或质疑。②

4. 最后一种观点，是将经济理性视为一种制度化的价值观念。这样一来，经济理性就不仅是一种心理学方面的假定了，而且成为一种行为标准；是否遵循这一标准，成为判别人们是否越轨的标志。所以，在美国工商界，人们千方百计追求利润，不仅为了满足物质欲望，而且是怕赚不到钱受到社会评价的否定或制裁（如被人嘲

---

① S. 尤迪：《管理的理性、社会环境和组织的发展》，载《美国社会学杂志》1962年11月号，第299—308页。

② 这样看来，D. 布莱克的观点过于夸张，他认为"经济学本身并不需要顾及那些具体的社会现实……首先应考虑的是理论本身是什么"。（见M. 舒比克主编的《博奕论及其在社会行为研究中的应用》中D. 布莱克《政治学和经济学的一致性》，纽约，1964年。）这可能是经济学家的真实特点，但如果将此作为信条，会妨碍吸收其他学科的知识，即其他学科有可能影响到经济学理论构造的知识。

笑或丧失社会地位)，因此他们尽力提高工作效率，降低生产成本。社会学家必须重视经济理性的社会意义，因为它在一个重要的变项——社会控制中占据中心地位。

## 二 社 会 学

在社会学中，确定变项及其关系的任务要比经济学的同样任务艰难得多。社会学界流派众多，各执一见，对学科的基本问题和概念有各种看法，以至于变项和理论象雨后春笋一般越来越多。由于这一原因，社会学家很少能够建立简化的、严密完整的理论模型，而是常常把精力集中于对社会现象的分类。我们只能粗略、简要地分析一下社会学的特点。

### 相关变项

如同刚才我们分析的那样，经济学研究人们如何运用和配置稀缺资源的行为。这种行为可以从个体的角度进行研究(如企业家的选择与决策)，也可以将其作为个体行为的总和，即从总体角度进行研究(如储蓄水平和经济增长率之间的关系)。社会学所涉及到的行为类型要比经济学更多，社会学对人类行为的研究范围也要比经济学更为广泛。因此，社会学家提出各种不同的问题。社会学家所研究的专门领域是什么?他们要解释哪些现象或问题?

社会学对行为所感趣的是它的社会方面，即个人之间、群体之间和制度之间的行为。行为的社会方面，或社会意义上的行为可以从两个方面进行研究，即从群体和社会结构这两方面来研究。当若干人基于某些共同之处或为了达到同一目的结合在一起时，就形成了一个群体。社会学家研究群体，要了解的是个人为什么要加入群体，作为一个群体成员对个人行为有所影响，以及群体中的

互动过程是如何进行的等等。对群体的研究可以在它自身的层次上进行，即把群体作为一个整体来研究，而不必涉及群体中的个体成员。例如研究党派之间的竞争、种族之间的冲突、派系之间的争权夺利等(这同经济学研究总体行为之间的关系一样，都不需要涉及个体行为)。

社会结构是一个用以表现两人或两人以上周期性的和有规律的互动。社会结构的基本单位不是个人，而是同人际互动有关的现象，如角色(丈夫——妻子、政治家——选民、雇主——雇员、厂商——消费者)、个人这一概念和角色这一概念在分析时是可以分开的。这两个概念相互交叉。一个人可以同时扮演几个不同的角色，而一个角色则不能全面地反映一个人，只能反映一个人的某些行为。社会结构是指各种角色所构成的模式，即各种角色结合在一起担负某种社会功能、进行某种社会行动所形成的组合模式，如宗教结构、教育结构、经济结构等。

社会学的许多中心问题都涉及到社会结构和同社会结构有关的行为。社会结构的组成要素为什么能够按其组合方式结合在一起？对于一个既定的社会结构来说，在什么情况下才能实现要素之间协调的结合？这种协调结合状态对于社会结构有什么影响？在什么情况下会出现超出结构规定行为规范的越轨现象？越轨现象以什么形式或类型出现？为什么出现这种形式或类型的越轨现象，而不是另一种？

要全面认识组织和社会结构，要从两个角度进行考察，一是有组织的集体，二是角色之间的关系。进一步讲，同样的行为现象也应该按照这种方法来观察研究。例如，工会既是一个许多个体成员组成的完整群体，又是各种相互关联的角色——官员、店员、地方代表等组成的系统，角色之间的交互关系就形成了工会的结构。社会学家在研究中无论是强调作为整体的群体，还是强调群体内

部角色之间的关系，即社会结构方面的特征，都要研究使它们得以存在和运行的力量，研究对行为的社会控制。以下三种控制类型最为重要：

1. 价值观念。它可以使某种社会结构或由社会结构导致的某种行为合法化。例如，"企业自由"的价值观念，为人们依据私有财产制度、以追求私人利益为目标而组建企业提供了认可。

2. 规范。它规定了人们互动的标准。例如，合同法和财产法就规定了企业在经济交易过程中应该怎样做和不应该怎样做。这个例子表明，规范在控制互动方面，以价值观念更为直接和有效。

3. 制约。它包括奖励和惩罚。也就是利用各种社会力量控制个人在社会结构中的行为。控制的方式包括诱导人们遵循角色规范、控制人们偏离角色期望的越轨行为。社会制约的形式有强制、嘲笑、金钱奖赏、孤立等。

社会学家还经常注重研究个人对社会环境的态度，以及这种态度对其行为的影响。这些社会学家——或者也可称为社会心理学家——认为人并不是完全被动地受社会力量的控制，而是有一定的独立性。因为人们对于自己所处的社会环境有不同的理解或认识，对社会环境有不同态度和感受，并根据自己对社会环境的评价和判断而采取行动。

现在回到他们开始提出的问题上来，社会学家所要研究的是有规则、有意义的社会行为的某些方面。他们所要解释的是个人行为取向、个人行为、群体行为、社会结构、制约、规范和价值观念这些现象的规律性和变化。社会学家是如何解释的？

## 自变项

社会学家一般都是从他们要解释的现象中寻找解释变项，即自变项的。例如，他们通常用选民的态度（倾向于保守主义还是自

由主义)、隶属的群体(是否是美国退伍军人协会的会员)、社会地位(是蓝领阶层还是白领阶层)或不同的价值观念(如是否信奉天主教)这些变项,解释选民选举行为的差异。同样,社会学家通常用群体成员身份、社会地位、文化背景等变项解释人们态度的差异。有些社会学家用其他一些结构变项(如工业化或城市化水平)解释某种社会结构(如独立的核心家庭),但有些学者指出,有些国家(如日本)尽管实现了工业化,但扩大家庭依然存在。① 应该用文化传统的差异性来解释这种现象。最后,社会学家也常用社会结构不同组成部分的差异来解释文化生产,如意识形态产生的问题。例如,阶级利益的不同,决定了不同意识形态的产生,也决定了什么样的人有什么样的意识形态。

### 变项之间的关系

同社会学相比,经济学分析所使用的解释变项要少得多。如前所述,经济学最大的弱点就在于它无法建立完善而正规的解释模型,经济学模型作为一种经验性的解释来说,过于简化,过于脱离现实,把许多影响经济行为的复杂关系,也就是把许多变项都省略掉了。

社会学则有另外一个弱点。社会学中的任何一个相关变项都有大量的各种各样的自变项。例如,小群体中一个人完成一项简单任务的能力,直接受个人的智力、训练程度和动机这三个自变项的影响,这三个自变项又是个人的社会阶级背景、在家庭中的地位、他完成任务时某些人在场与否、领导人吩咐他完成这一任务时的行为和态度等这些间接的自变项所决定的。如果我们要找出影响一个复杂社会现象的各种条件或因素,如找出影响上一世纪离婚

① 关于经济结构和家庭结构之间的关系,参见本书第三章。

率变化的各种潜在因素，那就更多、更复杂了。社会学家在研究社会现象时，一开始总是发现有多种因素结合在一起对相关变项产生影响。他面临的问题是如何缩减自变项的数量，并发现每个自变项单独对相关变项产生什么影响，以判定各自变项对相关变项影响作用的大小。社会学家是如何解决这一问题的呢？

社会学研究者在解决这一问题时，一般是将各种影响相关变项的因素分类。最简单的分类办法是将其分为自变项和中间变项。有一项著名的研究实例可以显示这种区分的作用，R．米切尔斯在关于政党和工会的比较研究中采用了这种方法。① R．米切尔斯发现，大型组织尽管有平等观念，但总要发展成为独裁权威控制的系统。他想应用因素分类的办法来寻找这一现象的原因。根据他的研究，有三个自变项造成独裁，第一是组织本身管理技术方面的特点——多数组织成员无法直接沟通并共同决策，决策权落在少数人手中。第二是群众有奉承和崇拜领导人的心理倾向。第三是领导人本身往往能言善辩、精明强干、见多识广。②

独裁统治一旦形成，便会产生许多相应的现象。R．米切尔斯特别指出了领导人的一种趋势：他们一旦权力在握，就会觉得自己非常重要，产生“舍我其谁也”的想法，把自己行使权力看得十分必要和无比神圣。这些独裁统治的副产品又反过来进一步促进了权力的集中化，加强了独裁统治。③ R．米切尔斯对各种变项进行分类，找出了自变项、中间变项和相关变项（见图 1）。他对变项的分类和选择体现了社会学（也包括社会心理学）研究的特色。他选择和确定了变项及变项间的关系，这比列出各个变项间的成对的

---

① 埃登·保尔和锡德·保尔译《政党：现代民主中独裁趋势的社会学研究》，纽约，1959 年版。

② 参见上书第一部分。

③ 参见上书第二部分，第一、二章。

关系，即每一个变项同其他变项间的关系，要简单多了。

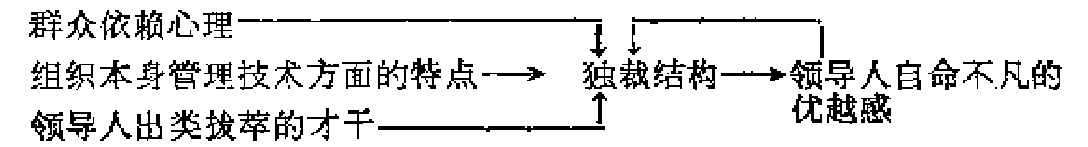



图 1　米切尔斯独裁理论的变项

米切尔斯关于独裁统治研究这一例子还表明，自变项、中间变项和相关变项之间的区别是相对的，任何一个既定的变项都是根据研究的需要所确定的，在一种场合是自变项，在另一种场合则可以是中间变项或相关变项。例如，“独裁结构”这一变项相对于“组织本身管理技术方面的特点”来说，是个相关变项；而相对于“领导人自命不凡的优越感来说，则是一个自变项”；相对于“组织本身管理技术方面的特点”和“领导人自命不凡的优越感”之间的关系来说，它又是一个中间变项。另外，如果我们考虑到“领导人自命不凡的优越感”反过来又会影响权力结构，就应该把这一变项既看作自变项，又看作相关变项。总之，在社会学研究中，任何一个变项都不能被看作固定不变的自变项、中间变项或相关变项，变项到底是哪一种，要视它在解释模型中所处的位置而定。

当社会学家从对事物变化的静态描述中研究调适和变迁过程时，他们使用一些不同的解释变项。这类变项中最重要的几个是紧张（或某些表示不平衡的词）、对紧张的反应和对紧张反应的控制。

1. 紧张。社会系统绝不会整合得十分完美。社会系统内部和外部都存在着破坏整合的力量。例如，在国际战争期间，一个国家因敌对国的封锁产生经济短缺的紧张状态，这就是外部力量造成的紧张；殖民统治者强迫殖民地片面发展某几种生产，造成殖民地经济结构畸型，经济发展不均衡，这也是外部力量造成的紧张①。

① 埃登·保尔和锡德·保尔译《政党：现代民主中独裁趋势的社会学研究》，纽约，1959年版，第 22 页。

再如，马克思指出的资本主义社会的资本积累会加剧阶级间的冲突，这就是内部力量造成的紧张。无论是内部力量、还是外部力量(或两种力量同时发生作用)造成的紧张，都会影响社会的整合，迫使社会作出反应，要么调适，建立新的整合形式，要么使整合解体。

由于社会系统内部的原因所造成的紧张有各种类型，以下几种是比较常见的:(1) 角色期望模糊，对角色的期望、要求不清楚，或者缺乏总体观念。许多人都以现代美国妇女为例来说明这一现象，美国妇女传统的角色期望是照料好家务，而现在妇女的角色期望变得不明确了。(2) 角色冲突，由于人们同时扮演不同的角色，而不同的角色期望要求人们有不同的行为。人们常以黑人医生为例说明这点，黑人医生的职业角色要求病人服从他，而他的种族角色却要求他服从别人。(3) 角色期望同社会现实相矛盾。例如，15% 的失业率使一些人不能按角色期望所要求的那样去就业挣钱。(4) 社会系统内部价值观念的冲突。如不同种族群体之间、不同宗教信仰群体之间的冲突。

2. 对紧张的反应。人们在自己受影响的方面表示不满和不适应，就是对紧张最初的反应。这些反应通常 (但不一定全部都)影响社会系统的整合。对紧张的反应有各种类型，多得难以一一列举，其中包括用吸毒麻醉自己、精神失调之类的心理反应、群体冲突、要求消除不均衡和不公开现象的群众运动等。

3. 对紧张反应的控制。控制人们对紧张的反应，以减小这些反应对社会整合的影响作用，通常采用以下几种控制方式: (1)创造新的社会环境以降低紧张程度。如将角色期望的次序制度化，即规定人们应首先按哪种角色期望安排自己的行为 (以此避免角色冲突，因为这样一来各种角色期望有了先后次序，人们可按这种次序权衡轻重先后，不至于因同时要满足各种角色期望而产生角

色冲突)；规划、安排好各种活动的顺序(以此避免人们同时从事一种活动，从而产生需求冲突)；允许某些宣泄行为的存在(以此让人们不合法的行为有发泄的机会，从而避免这些行为公开地破坏合法化的角色期望)；造就一种肯定正常的规范、把越轨行为视为不正常或"例外"的社会意识形态。(2) 一出现社会紧张，就立即采取防止由此可能带来的紧张反应。如利用警察、法庭等社会控制机构控制紧张带来的反应。

以上我们简单、而且不全面地介绍了社会学建立解释模型时应用的一些变项。尽管我们还不能由此找出一个适当的理论模型，但我们可以知道现有的理论模型可分为以下三种类型:

1. 静态模型。即用一个或多个变项解释某种行为模式或结构特征。米切尔斯关于独裁统治的研究就是一个例子。我们将在第三、四章，用较多的篇幅讨论应用静态社会学理论模型解释不同的经济行为模式和经济结构特征。

2. 过程模型。 这种模型研究社会结构内部各种变项的变化。例如，我们可以用这种模型分析社会流动率、投票率和一些社会控制方式(如经常用以使心理上受"困扰"的人们 "康复"的心理治疗等)。这些研究均假定社会结构既定不变。

3. 变迁模型。这种模型研究社会结构自身的变化。例如，当社会无法消除由于紧张引起的反应时，就会形成新的社会结构。结构的改变过程可以是有控制的 (如原来的政权通过制定新的法律来抑制社会问题的发生)，也可以是没有控制的 (如革命政党推翻旧政权，建立新的制度和政府)。新的结构可能是不稳固的，变迁可能产生出导致再次变迁的压力。如果社会控制和改革措施连续失败，则会造成整个社会系统的解体。这些问题均同社会结构自身的变化有关。

**社会学分析中"假定"的问题**

同经济学相比，社会学分析使用的变项在种类上和数量都多，所以，社会学在对这些变项进行理论性的组合时不象经济学那样严格，也很难在解释模型中十分清楚地规定哪些是既定不变的假定，哪些是变项。尽管如此，社会学家在解释问题时还是使用一些假定的，这些假定通常是心理方面的。就象经济学家使用经济理性这个假定一样。最明显的例子就是社会学对社会紧张和人们对紧张的反应的分析。角色冲突是社会紧张产生的原因之一，这是由一个心理学原理造成的，即人们的需求得不到满足时，就会想方设法，通过各种途径来满足自己的需求。这些心理学原理，如追求最大限度效用的心理规律等，在一般情况下是毫无疑问的，但在某些具体的场合就不一定适应。但不管怎样，无论经济学还是社会学，若要以有限的变项做出适合各种情况的一般性解释，就必须把自己的分析建立在某些基本假设之上。

## 三　经济社会学的研究重点

经济社会学就是运用社会学的基本参考框架、变项和解释模型，研究同稀缺物品及服务的生产、分配、交换、消费有关的复杂行为。

具体讲，这个定义指出了经济社会学研究的两个重点。第一个重点是研究经济行为本身，即这些经济行为如何不同的角色和集体结合在一起，何种价值观念使这些经济行为得以合法化，何种规范和制约手段使这些经济行为得以调节、管理。研究的内容还包括企业等经济组织内部的地位体系、权力、权威关系、越轨行为、派系、拉帮结伙的活动对经济行为的影响。在第四章，我们将进行

这方面的分析。

第 2 个重点是研究经济背景中的社会学变项同非经济背景中的社会学变项之间的关系。例如，工业社会中职业角色结构同家庭角色结构有何关联，不同社会的经济体制会引起哪种政治冲突，不同的经济制度会造就何种阶级结构。这些关系会引出更大的经济社会学研究课题，如公共政策、劳资冲突、经济阶级之间的关系等。这一研究线路是从马克思、韦伯思想传统引伸出来的。我们将在第三章中重点研究这些问题。

## 结　论

我们在本章先粗略地研究了一下经济学和社会学的性质，并由此建立了一些关于经济社会学到底是什么的概念。在下面几章，我们将研究经济社会学的基本变项在实际社会生活中发挥的作用。我们将从分析社会系统中经济子系统同其他主要子系统的关系入手研究这些问题。

# 第三章　经济及其社会文化环境

以下三章，我们将评介与经济社会学有关的研究，首先从高层次的问题入手，然后进人具体层次，最后再回到高层次。本章仍然讨论社会层次的问题，讨论经济与四个社会文化环境之间的关系：(1) 文化层次。特别是价值观和意识形态对经济有什么影响?(2) 政治层次。经济与政治环境——工会组织、股票持有人、政府等——有何种关系？(3) 整合层次。特别是经济与家族群体和种族群体等有何种关系。(4) 社会阶层层次。经济结构与社会等级、地位、阶级体系如何交互影响?

在第四章，我们将着重讨论经济社会学所用的变项，不过仅限于与经济过程——生产、分配、消费——有关的变项。最后，在第五章，我们又要回到社会层次，讨论经济发展时，经济力量与非经济力量对结构变迁过程的交互作用。

## 一　经济与文化因素

谈到文化因素和经济活动的相互影响，我们要提出两种与文化信仰有关的问题：(1) 评价的。在文化价值体系中，经济活动是否占据了重要位置？人们对经济活动的评价，是消极的还是积极的?人们是把经济活动当作目的呢，还是认为从事经济活动可以增强国力、实现宗教的目的、巩固民族的团结？(2) 现实的。人类所追求的仅只是经济利益吗?或者说，人类为求生存而不得不追求

经济利益吗？社会的本质是什么？社会是否提供人们从事经济活动的机会？或者说，一个完美的社会，是否不可能有经济活动？若要追问这些与文化信仰有关的问题，就应分析价值观和意识形态与经济活动的关系。

文化因素与经济活动之间的关系，究竟有什么特征？很不幸，我们目前还找不出定论；只能从已有的实证研究中，找出几个重要的问题。

**促进或妨碍经济活动的宗教价值观**

韦伯曾做过著名的宗教影响经济活动的研究，他指出新教(尤其是加尔文教派)的入世观念，促使教徒注重禁欲苦修，并讲求理性地、积极地控制人类的社会和文化，尤其是经济环境。另一方面，东方的传统宗教信仰——特别是中国、印度的宗教——却不鼓励人们去考虑从事理性的有组织的经济活动。

因为韦伯举出许多实例，说明新教的牧师告诫教徒要努力工作、要储蓄、要积累财富，①因此，许多人对韦伯的理论做了很粗浅的评价性的解释——新教对经济活动给予正面的评价，因此正符合资本主义的精神、这种解释是错误的。韦伯讨论的是新教和其他宗教所持有的宇宙观(即实体观)。以这种观点来作分析，当然比简单地以评价的观点作分析要显得更精辟更概括化。下面我们将要仔细讨论这个问题。

韦伯在其宗教社会学中，特别强调他称之谓“神义论的问题”。这个问题起因于每个宗教价值观体系都有“神是至高无上”的观念——亦即神是万能的。②可是这种观点无法解释：既然神是万

① 韦伯：《新教伦理与资本主义精神》，塔尔科特·帕森斯译，纽约，1958年，第5章。

② 韦伯：《经济与社会：社会学大纲》，冈瑟·罗思和克劳思·威蒂克合编，纽约，1968年，第二章第518页。

能的，它怎能容许世间有这么多不和谐、不公平的现象？这就是神义论的问题。韦伯认为这个问题非常重要："凡此种种影响到宗教演化和救世的想法。"①韦伯认为，人们为弥补"神是万能的"这个宗教概念的缺陷，才创出"原罪"和"救世"等概念，进而发展出宇宙观、意识形态、行为法则等。

韦伯发现各宗教为解决神义论的问题，都曾发展出许多不同的宇宙观。他分析不同的救世法则，找出两种层次：（1）消极被动的救世法则（神秘主义），或积极主动的救世法则（苦修主义）；（2）注重现世、注重来世、或注重内心世界。②他就以这两种层次来分析世界上几种重要的宗教。东方宗教的救世观与西方宗教相反，"前者往往是消极的，而后者注重禁欲苦修"。③韦伯指出西方的新教特别注重内心的苦修。新教在其行为法则条文中，要求教徒行事积极，努力控制外在环境，以达到救世的目的：

……新教的独特之处，是认为人应该在现世努力，以增进上帝的荣耀。而且认为世界并不完美，所以人应该按照万能的上帝的意旨，以理性的做法履行自己的职责，使世界趋于完美。如果一个人的行为是合乎理性的、严正的、有目的的，具有宗教旨趣的，那么他的成功就是上帝的荣耀。内心苦修的精神对人们的影响很深远，这是别的宗教所不具备的。新教并不要求信徒象神父一样不得结婚，但禁止信徒追求性欲的享受；不要求信徒以苦为乐，但禁止享用不义之财，不得以财富欺压别人，也不得炫耀财富；不要求信徒象苦行僧一样拒绝一切物质享受，但生活要有节制，不得耽迷于世上美好的事物、艺术、

① 韦伯：《经济与社会：社会学大纲》冈瑟·罗思和克劳思·威蒂克合编，纽约，1968年第二章第519页。

② 同上，第二章第526—529，541—551页。

③ 同上，第二章第551页。

或无休止的欲念。倡导苦修精神的目的显而易见，就是要求人们遵守纪律，崇尚法治。新教的教义要求每一个人都应“专精于”一个行业，人与人的社会关系也应合乎理性①。

正因为上述原因，才使新教的苦修精神与资本主义精神之间建立了联系。信仰新教的人，抱着救世的态度，过着有规律的生活，妥善运用自然资源，并使人际关系趋于和谐，因此造就了中产阶级，也创造出许多新的社会制度。韦伯认为，这种宗教信仰和其他历史性因素，共同促使西方的资本主义迅速兴盛。

韦伯的理论中有几个特点常被人忽视：(a)新教的教义并未直接鼓励信徒从事经济活动，而是原罪、救世、天谴等观念促使信徒从事经济活动；(b)新教的意识形态之所以能促成资本主义的发展，还因为有其他历史性的因素发挥了作用；(c)新教的意识形态不仅改变了人们的经济行为，也改变了人们的社会行为和社会制度。

韦伯的理论，对20世纪的社会科学家有深远的影响。从许多人研究企业精神的起因中就可以看到他的影响力。② 而且，他的著作还激发许多人在其基础上继续研究经济与宗教的关系。贝拉发现，19世纪日本的宗教信仰与韦伯所研究的新教有许多相似之处。③阿亚尔也研究日本的宗教信仰，并以之与泰国的宗教信仰做比较，他发现泰国的佛教价值观注重个人的价值、投胎转世、消极苦修等。④ 也有不少学者批评韦伯的理论，他们指出，有许多社会的企业价值观与新教的价值观完全不同。例如，格申克龙指出，在

① 韦伯：《经济与社会：社会学大纲》冈瑟·罗思和克劳思·威蒂克合编，纽约，1968年。第二章第556页。

② 见本书第四章。

③ 罗伯特·N.贝拉：《德川宗教》，(美)伊里诺州，1957年。

④ 埃利泽·B.阿亚尔："日本和泰国的价值体系与经济发展"，《社会问题杂志》，1963年1月，第35—51页。贝拉在53页也引证了这方面的研究。

19世纪，许多保持传统信仰的俄国人"的确具有韦伯所谓的资本主义精神"，可是他们信仰的宗教并未鼓励他们从事经济活动。这些人之所以参与能够获利的经济活动，是为了避免"遭受别人的欺压。"①

其他未直接批评韦伯的学者也指出，仅仅用宗教信仰来解释经济发展的原貌是有局限性的。例如，本迪克斯认为，从近代英法产生的影响来说，国外因素比国内因素更能影响经济发展。他举例说明：

> 18、19世纪，法国大革命和法国文化对俄国和德国有很大的影响；德国仿用英国的工业技术，德国的知识分子也将英国的思潮和制度视为"参照物"；拿破仑征服德国对德也有影响；日本则以英国和德国作为其现代化的楷模……。②

罗斯托和米尔达尔都指出，国家主义推动了许多后起国家的经济发展，罗斯托认为国际间的竞争促使国家主义迅速兴起，米尔达尔则认为发展中国家的国家主义是在其资源被发达国家耗尽，使其经济陷入困境的情况下兴起的。③还有许多学者指出，殖民统治者使殖民地的经济、政治不能均衡发展，使其接触了西方的教育，这就使许多殖民地国家和新近独立的国家产生了国家主义的

---

① 亚历山大·格申克龙：《俄国人眼中的欧洲：经济史上的四点教训》，伦敦，1970年第30—46页。

② 赖因哈德·本迪克斯：《民族建筑与公民身份：关于社会阶级变迁的研究》，纽约，1964年第177页。

③ W.W.罗斯托：《经济增长阶段论》，剑桥，1961年第34页；冈纳·米尔达尔：《经济理论与不发达地区》，伦敦，1957年第5、6章；R. P. 多尔：《日本：经济发展的样板》，载《欧洲社会学杂志》第1期(1964年5月)第138—154页。

观念。①

这种国家主义的观念会刺激经济的发展。戴维斯曾对此加以说明：

> 国家主义会促成工业化，因为在国家主义的激励下，人民较能忍受工业变迁所带来的痛苦。国家的强盛与地位成为人民的最高目标，而工业化即意味着国家的强盛。为实现最高的共同理想，人民愿意做一切牺牲和奉献，也可以放弃传统的价值观念。这种新兴的国家实体的勃兴，是迫切要求大工业化的结果。这种国家要求全民绝对服从，实行中央集权；控制人们的行动、货物的流通和国外新闻的传播；严密地控制人民的经济与社会生活。奉行国家主义的人，决心扫除一切障碍，以实现工业化。②

事实上，国家主义似乎可以打破某些宗教信仰，而韦伯认为这些宗教信仰会妨碍理性的经济活动。另一方面，国家主义也可能象传统宗教信仰一样妨碍经济发展，因为人们会"重新尊崇传统的行为与思维方式"，而且会"安于现状"。③

① 曼尔·D·内斯：《殖民主义、国家主义与发展》，载《经济社会学》，内斯编著，纽约，1970年，第387—396页；威廉·H·弗里兰德：《传统主义与现代化：运动和意识形态》，载《社会问题杂志》（1968年1月）第9—24页。

② 金斯利·戴维斯：《印度经济发展的社会和人口统计学方向》，载《经济增长：巴西、印度、日本》，西蒙·库茨奇茨、威尔伯特·E.穆尔、约瑟夫·J.斯彭格勒合编，（达累姆，1955年）第294页。如果要更深入地探讨意识形态对经济发展有利的各种论点，请参见丹尼斯·M.雷：《意识形态对经济发展的作用》，载《国际比较社会学杂志》第4期（1970年12月）第306—316页。

③ 阿卡迪乌·卡亨：《19世纪欧洲的经济国家主义政策》，载《新老国家的经济国家主义》，哈里·G.约翰森，芝加哥，芝加哥大学出版社，1967年，第17—30页；伯特·F.霍塞里茨：《阻碍经济发展的非经济因素》，载《经济发展与文化变迁》第1期（1952年4月）第9页；霍斯里茨《国家主义、经济发展与民主主义》，载《政治与社会科学学报305》（1956年5月）第1期第11页。

上述种种研究对我们有什么启示?韦伯及其追随者告诉我们,文化价值观会刺激经济发展。而且,文化价值观——不论是宗教的还是世俗的——不仅会影响人们的经济行动,也会影响其他的行为和社会结构。① 正如韦伯所说,有些历史性的因素显然会促进价值观发生作用,但是这些历史性因素与宗教信仰无关。未来的研究,不应再沿用韦伯的有局限性的理论——不适用的理论理应放弃不用,而应经过比较,找出何种条件下会产生何种价值观,以及何种条件下,价值观会与其他历史性因素相配合,从而促进社会的发展。

## 对现存事物进行道德辩护的思想意识

思想意识,意指对于人的本质和社会的本质的一整套观念,即对人应该怎样做,社会应该怎样组织的看法。

本迪克斯对思想意识的"控制"层次有最深入的研究,他研究了四个工业国家——英国、美国、苏俄、东德——管理人员的意识形态。② 本迪克斯想知道,各级管理人员如何解释工人为何要听从他们的命令。他认为这些意识形态对工业组织相当重要;"人际关系"意识的功能在于,确立管理人员的管理权限,并使企业组织内所有的管理人员能够彼此合作。显然,本迪克斯认为意识形态的主要功能,是维护与保持组织的制度。

不过,把思想意识看作一成不变的观点是错误的。大多数的意识形态都可以变通;都能够适应新的社会情况。霍尔布伦纳曾研究企业家思想意识的转变,他发现,在 19 世纪末期,企业家的态度是傲慢、自信、自大的,但到 20 世纪初,他们已经变得不妄自尊

① 这一说法已被罗伯特·N·贝拉所发展,参见其《对亚洲似新教伦理的反思》,载《社会问题杂志》第1期(1953年1月)。

② 赖因哈德·本迪克斯:《工业中的工作与权威》,纽约,1956年。

大，而是注重实效。他们强调以往“贪图近利”的资本主义与现在“负责的、顾及社会的”资本主义之间的差别，强调专业责任，并且明了组织的规模须不断扩大，重视“人的价值”，也懂得与劳工和政府机构不断保持和谐的关系。① 新的企业家的思想意识不象以往那样妄自尊大，它接受批评并会随着环境而改变。

### 对现存事物进行道德攻击的思想意识

工商业的经营者，注重自由经营，以追求利润为重，同时也宣称要努力改善员工的福利，然而工会则持有一种相反的思想意识，它也“反映出工会的正当目的”：

> 一般认为，工会最为正当的目的是伸张社会正义。其次，美国工联主义还宣称，工会可以保护劳工，使其免受雇主的剥削和解雇。②

在社会变迁和社会冲突的情况下，常会出现两种互不相容的思想意识，其中一个是努力维护原有的事物，而另一个则猛烈攻击之，如保皇党与革命党之争、殖民者与被殖民者之争等。如果攻击的一派获胜，他们则依其意识形态制定新的制度，并且会竭力维护之。1917 年俄国的布尔什维克在群情激奋中迅速摧毁了旧帝国，建立了新的政权。第二次世界大战后，许多反殖民主义的国家主义者也推翻旧的政权而宣告独立。在上述情况下，思想意识面临严峻的考验，不可避免地要从攻击性的转变为维护性的，这就必须依照新的思想意识制定新的制度，以适应变化了的历史环境。

---

① 罗伯特·L.霍尔布伦纳：《最高级人士的视野：回顾企业意识形态的变迁》，载《企业组织》，厄尔·F.凯特，纽约，1967 年，第 1-36 页

② 阿瑟·科恩豪泽，罗伯特·杜宾、阿瑟·M.罗斯：《问题与观点》，载《劳资冲突》，纽约，1954 年，第 18-19 页。

**可缓解压力的思想意识**

许多学者都已注意到，当事实与愿望相矛盾时，会滋生出各种思想意识，而思想意识的主要功能，就是"解释"矛盾的成因，并减缓因矛盾而产生的压力。不少研究美国企业意识形态的学者，都赞同这种看法。萨顿等人曾分析美国商业界的观念，认为美国商人之所以强调自由竞争，是因为遭受到许多角色上的压力。例如，美国的企业规模越来越大，商人们一方面很高兴，另一方面又很担心，这种矛盾的心理，使他们特别重视自由经营的观念。①罗杰斯和伯格则发现，不同的汽车买卖商人具有不同的思想意识；老派的汽车商，多出身于蓝领阶级，是在20及30年代靠小本经营崛起的，他们的思想意识包括古典自由竞争的观念和下层社会的某些意识；新派的汽车商则出身于白领阶级，是新近才崛起的，他们的思想意识则强调公平交易、自由贸易、承受风险以及扩大交易额。罗杰斯和伯格指出，由于两派商人的处境不同，所以有不同的思想意识；特别是，他们还认为，老派商人的思想意识反映出他们在市场上的地位已逐渐衰落。②

以上论及的是思想意识对经济活动的功能——支持、攻击、减缓压力。这些功能并不互相排斥，但彼此之间的关系却易变而微妙。要研究思想意识的转变——及其与经济活动的关系——最简便的办法，是找出社会群体地位的转变。一种既定的思想意识，例如放任经济政策，它最初变化的主要目的，是打破传统的经济制度，为提高商人群体的社会地位奠定基础。一旦这一群体的新的思

① 弗朗西丝·X.萨顿等：《美国商业界的信条》剑桥，马萨诸塞州：哈佛大学出版社，1955年，第58-64页。

② 戴维·罗杰斯和伊瓦尔·伯格：《职业与意识形态》，载《人类组织》第3期(1961年秋)第103-111页。

想意识已经深入人心，他们便会尽力维护新的经济制度，压制低地位群体的反对意见，而且也会凭借思想意识来减缓某些角色上的压力。

## 二　经济与政治变项

我们将从以下四个方面来讨论政治与经济单位之间的关系：(1)生产单位“内”的政治关系。我们将在第四章详细讨论。(2)各生产单位“彼此之间”的政治关系，主要讨论财富集中的问题。(3)生产单位与“直接经济环境”之间的政治关系。我们将讨论企业与消费者、企业与股票持有人的关系，而且特别侧重于劳工与经营者的关系。(4)生产单位与政府的政治关系。

**企业间的政治关系**

研究财富集中和经济力量的学者，大都浮光掠影。而这些恰是思想意识方面的问题。美国人还保留着诸如“自由竞争”、“个人主义”的观念，也经历过垄断组织之害，所以他们一直害怕企业过份庞大，也不希望企业具有强大的力量。此外，测量财富集中趋势的尺度有许多种，各种尺度在本质上都不同。并且，经济、社会、政治等现象都非常复杂，任何测量都无法获得非常正确的结果。

毫无疑问，巨型企业是美国经济的一大特色。凯森在计算全美各企业的职工人数、资产等指数后指出，“少数几家大企业的力量，在我国经济力量中占有非常高的比例，特别是在某些重要的行业里，这种情况更为明显。无论从经济活动的哪个角度来测量，……都会得到同样的结论。”① 1966 年，最大 50 家企业的生产

① 卡尔·凯森：《股份有限公司：有多大实力与范围？》载《现代社会的公司》，爱德华·S.梅森主编，剑桥，马萨诸塞州，哈佛大学出版社，1959 年，第 88 页。

毛利(指成本与售价的差额)，占全美总毛利的25%。若从企业资产来看，1968年最大一百家企业的资产，占全美企业总资产的一半。①

从长期的观点或用其他的测量法来计算，这种优势会逐渐减弱。最近40年中，最大的50家，或100家、或200家企业所占各种比例的变化，已经有所节制。② 在市场集中方面(即少数几家企业独占市场)，从20世纪开始，虽然有所波动，但始终维持平稳的局面。③ 制造业市场的集中，若与整个市场的集中趋势相比，则呈下降的趋势。因为其他行业的集中趋势上升，制造业就显得下降了。如果进行国与国的对比，美国的市场集中率低于不发达国家，不发达国家往往只有少数几家企业独占一个小规模的市场。如果以工业化的国家互做比较，美国、英国的市场集中率最低，其次是日本、法国、意大利、加拿大、印度、瑞典。④ 虽然这些国家的企业规模较小，但是美国的市场比其他国家大得多，所以美国的市场集中率还是比较低。

另一方面，由于美国一直维持着平稳而且偏低的市场集中率(与其他国家比较而言)，使人们误以为，任何一个企业的决策都不会有决定性的影响力。事实上，美国的大型企业不断地扩展，通过吞并小企业、采用联合经营等方式，来扩大自己的影响力。⑤ 而且，

---

① M.A.阿德尔曼：《经济集中的两种局面》，载《当今的资本主义》，丹尼尔·贝尔和欧文·克瑞斯托合编，纽约，新类丛书，1971年，第144页。

② 同上

③ 理查德·E.洛：《现代经济组织》，霍姆伍德，伊里瑙州，1970年，第99~103页。

④ 乔·S.贝恩：《工业结构的国际差别：50年代的八个国家》纽黑文·耶鲁大学出版社，1966年，第4、6、68、119页。

⑤ 有关所有权和集中的问题，见莫里斯·蔡特林主编：《美国社会》(注册)；《美国社会结构和政治经济研究》，芝加哥，1970年，第一部分。

许多人的生活都被几家全国性的大企业所左右。① 一些基本工业，例如石油化工、钢铁、汽车等工业，也由少数几家强而有力的大企业所把持。

众所周知，财富和力量集中后，就会出现大企业将小企业排挤出市场的趋势（最明显的例子，就是小杂货店敌不过超级市场）；大企业有能力聚集巨额资金，采用大量投资的经营方式，也可以实施大规模的调研计划；巨型企业在竞争中，是通过广告而不是压价来刺激消费者的。钱德勒曾揭示了一个大型而且赚钱的企业成功的秘诀。它第一步是大量囤积原料；第二步是合理地有计划地降低单位生产成本，并使之跟随市场价格的波动而改变；第三步是扩展主要产品的市场，并使产品多样化；第四步是使企业结构具有独立性，各部门都能分别生产不同的产品，并能各自建立产品销售网络；② 最后一个步骤甚至是与外国合作建立公司，垄断国外市场，建立海外分支机构，进而在国外建立企业组织。③

### 企业与其直接经济环境的政治关系

消费者。企业与消费者的政治关系主要表现在市场上。在完全竞争的情况下，买卖双方都很清楚市场状况，任何一方都无法左右市场。因此，买卖双方在政治上是平等的。可是在实际生活中，不可能出现这种完美的情况。现代的工业资本主义使卖方在市场上处于有利的地位。产品层出不穷，商标越来越多，要求消费者具

① 艾尔弗雷德·S.艾克勒：《商业集中及其意义》，载《美国商业》，伊瓦尔、伯格主编，纽约，1968 年，第 196—199 页。

② 小艾尔弗雷德·D.钱德勒：《战略与结构：工业企业的历史阶段》剑桥，马萨诸塞州，M.I.T.出版公司，1962 年，第 383—396 页。

③ 劳伦斯·E.福拉克和约翰·M.斯托普福德：《组织结构与跨国公司的战略》，载《管理科学季刊》第 1 期，(1968 年 1 月)，第 47—64 页。

备丰富的知识。制造产品的技术愈趋复杂，消费者就不得不相信制造商和经销商所提出的保证。同时，制造商控制了大众传播媒介，消费者所见所闻的都是卖方的一面之词。而且制造者和经销者日益集中——以至能够操纵市场——而消费者则不然。①

消费者为对抗这种不平等，已经能够根据现代经济的复杂性，采取下列措施：

1. 开展直接对抗厂商或产品的政治活动，主要是联合抵制行动。这种情形很少出现，而且成效不大。

2. 建立消费合作社，由消费者自己办理产品的运销。几乎各国都有消费合作社，但在整个经济生活中，它们的作用实在微不足道。

3. 硬性规定产品的品质和价格，制定法规以控制企业组织的行为。消费者无法直接采取这样的经济行为，而是由政府通过政治行动来实现控制的。最近数十年间，许多国家的消费者对政府施加压力，政府也逐渐重视消费者的利益，如果消费者能组织起来——也象拉尔夫·纳德组织那样的话——至少可以与大企业相抗衡。② 此外，过份自由的经济活动和严重的通货膨账都对社会非常不利。所以，美国及其他工业国家的消费者，在未来的若干年中，对抗大企业的政治活动还会逐渐增多。

股票持有人。近年来，企业管理者与股票持有者的政治权力日趋一致。伯利和米恩斯在1932年就描述过这种现象。③ 他们的

---

① E.斯科特·梅恩斯：《消费主义：起源与研究结论》明尼阿波利斯，经济研究中心，明尼苏达大学，1972年。

② 见戴维·A.奥克和乔治·S.戴合编：《消费主义：关于消费者利益的研究》，纽约，自由出版社，1972年；拉尔夫·纳德、彼得·J.彼特卡斯和凯特·布莱克韦尔合编：《揭露》，纽约，1972年。

③ 小A.A.伯利和加德纳·米恩斯：《现代股份公司与私有权》，纽约，麦克米兰，1932年。

主要论点是，公司的所有权和经营权逐渐分离。在19世纪中叶以前，企业的所有权掌握在个人或小群体的手里，他们将自己的财产转为企业的资本。然而，随着股份有限公司的出现，公司的所有权就逐渐与经营权分离。经营管理多由专业人员负责，但他们掌握的所有权微乎其微。罗斯托最近对股票持有人的地位做了如下结论：

> 公司的股权逐渐由个人、信托投资公司和财团法人所掌握，投资者对所选经营者完全信赖，而且不参与公司的决策。在这类公司里，是投资者服从经营者的决定，而不是经营者听命于投资者。大多数股票持有人都认为买股票仅只是一种投资。这种观点十分流行，大家不过把股东大会看作是一种没有实际意义的空洞的仪式。①

20世纪可以说是“经营者的世纪”，②当然这种说法还需要仔细验证。

某些证据表明伯利和米恩斯的说法应予以修正。拉纳曾研究了1963年全美最大的200家企业（正是伯利和米恩斯在1929年所研究过的企业），假如企业的股权50%至80%集中在个人、家族或财团手中，他就称之为“私人拥有”的企业，假如10%集中于某个投资者，则称之为“私人控制”的企业。（伯利和米恩斯定的标准略高，某个投资者拥有20%至50%的股权，才算私人控制的企业）伯利和米恩斯划分出12家企业属私人拥有；拉纳则未划分出私人拥有的企业；伯利和米恩斯认为有46.5个企业被少数人控制；拉

---

① 尤金·V.罗斯托：《公司管理部门向谁负责，其目的何在?》，载《股份公司》，梅森主笔，第53—54页。

② 小艾尔弗雷德·H.钱德勒：《美国企业的作用：历史的回顾》，载《代达罗斯》，第1期（1969年冬），第32页。

纳则认为这类企业只有 18 家，而且他所使用的衡量标准比较低。伯利和米恩斯发现有 88.5 个企业是由经营者控制的，拉纳则发现有 169 家之多。①

"控制"这个概念的涵义究竟是什么，其实很模糊。例如，为什么 10% 的股权集中在一个投资者手中，就形成私人控制的企业，这并未得到详尽的解释。事实上，不同的研究者用不同的百分数——从20至 1 或 2 ——因而对股票持有者的控制做出不同的估计。②这些学者只以企业的资本结构来估计企业控制的情况，并未研究实际控制的过程。而且，所有权与经营权分离与否，对经营者的行为和企业的运转是否有不同的影响，还值得怀疑。许多研究者对此得出相反的结论。蒙森、奇和库利根据股东只求赚取利润，而经营者只求提高自己的薪金的看法，推测股东控制的企业应比经营者控制的企业赚钱。③但卡默森则发现，在拉纳所选择的 200 家企业中，利润率的变化与控制的形式无关。④另外，经营者通常也握有颇多的股票，⑤而且他们个人的利益(奖金、升迁等)，往往是随公司的行销状况而定。这就启发我们，研究股东与经营者之间的关系，不应从经营者的控制力入手，而应从股东与经营者的利

① 罗伯特·J.拉纳：《1929 至 1963 年最大的二百家非金融公司的所有权和控制权》，载《美国经济评论》第 4 期（1966 年 10 月）第 777—787 页。另一种情形是"多数人的所有权"和"合法的统计"，二者在 1929 年至 1963 年也都减少了。

② 这并不足怪，想证明所有权的拥有者仍有控制权的人，选用较低的百分比，而想证明经营者有控制权的人，则用较高的百分比。西奥·尼科尔斯：《所有权的控制与意识形态》，伦敦，1969 年，第 68—69 页。

③ R.约瑟夫·蒙森、约翰·S.奇和戴维·E.库利：《所有权与控制权的分离对大商行业务的影响》，载《经济季刊》第 3 期(1968 年 8 月)第 435—451 页。

④ 戴维·R.卡默森：《所有权与控制权对利润率的影响》，载《美国经济评论》第 3 期(1968 年 1 月)第 432—447 页。

⑤ 加布里埃尔·科尔科：《美国的财富与权力》，伦敦，1962 年，第 60—69 页；P.萨金特·弗劳伦斯：《所有权，控制与大公司的成功》，伦敦，1961 年，第191页。

益是否一致入手。

工人。首先我们要略述工人与资方之间的几种关系。最重要的问题是：工人与雇主之间，除了经济关系之外，还有哪些关系？

工业革命（大约在18世纪中叶）之前，英国的工人组织大多是"互助会"形式。这种工人组织的主要工作是监督雇主实施学徒制度，并且负责检验产品的质量。不过这种组织也有其他的功能，诸如办理工人储蓄；死亡、疾病等保险；也设置俱乐部。最重要的是，互助会常与雇主联合起来，共同增进工业福利。互助会是一种多功能的组织，和雇主的关系十分融洽。

工业革命后，随着工人与资本和劳动产品异化现象的增加，工会的特质就改变了。在19世纪最初的50年间，具有全新特点的工会——争取薪金、要求改变工作条件、与雇主相对抗的工会——开始兴起。19世纪中，美国和英国各地都有这种组织。

劳资关系与宏观社会政治结构，在许多方面都不可分离。举一个极明显的例子，极权国家——如纳粹德国或苏联在某个历史阶段——不准许自由集会，只能按中央集权的指示办事。有时，工会如同政府和管理部门的工具，协助他们教育、训练工人。① 在许多不发达国家中，我们发现了一种政府干预劳资之间关系的不那么极端的方式。在某些非洲国家，那些早期的殖民者试图在当地建立西方式的东方经济工会，但都失败了。这些国家的工人组织与执政党相结合——其实是附属于政党——依靠政党的支持，有

① 这些国家的劳资关系，见马修·A.凯利《民主德国的劳资关系》和沃尔特·盖伦森：《苏维埃俄国》，载《劳资冲突》，科恩豪泽、杜宾、罗斯合著，第467—477、478—486页。关于斯大林以后时期劳资关系的自由化情况，见埃米莉·克拉克·布朗：《苏联行业工会与劳资关系》，坎布里奇，马萨诸塞州：哈佛大学出版社，1966年，第8章；见查尔斯·霍夫曼：《共产主义中国的工作动机》，载《劳资关系》，第2期（1964年2月），第81—97页。

时通过政党寻求政府对劳资关系的监督。①

劳资关系有时也受种族群体的影响。19世纪70年代，美国宾夕法尼亚州发生煤矿工人大罢工——称做莫利·马格威尔(Molly Maguire)暴动，就与爱尔兰后裔工人的不满有关。② 以前中国人、日本人、墨西哥人曾在不同时期里，以契约工身份在加利福尼亚州的农场劳动，至今那里的劳资关系还受之影响——他们各自有不同的社会组织传统，对权威的态度也大相径庭。③

最后，工人组织也常与集体运动有关连，例如无政府主义、工团主义、社会主义、政治分离主义、反殖民主义和国家主义等都与工人组织有关，欧洲大陆国家的工人组织往往与集体运动相结合，而英、美两国工人组织则不尽然；最近，在许多发展中国家，国家主义运动与工人运动已有密切的联系。④

我们还要提出一个与劳资关系的结构有密切联系的问题：为什么劳资冲突在不同的社会有不同的表现形式？其主要的原因是，不同的工业结构造成了不同的冲突形式。原因何在？首先，政党关系的结构产生了倡导或禁止人们行为的体制。这种结构会鼓励某些行为，同时也禁止某些行为。因此，从劳资关系的冲突形式中可以看出、不同的政治经济结构“倾向于”采取不同的冲突形式。以下举出几例：

---

① 斯蒂芬·H.古德曼：《行业工会与政党：东非问题》，载《经济发展与文化变迁》第3期，第538—345页)；琼·梅瑙德和阿尼斯萨拉·贝：《非洲的行业工会主义：其增长与倾向性研究》，安杰拉·布伦乔译，伦敦，1967年，第32—38，93—101页。

② J.沃尔特·科尔曼：《本雪尔佛尼亚地区煤矿区的恐怖团伙》，瑞彻曼德，1936年，第19—39页。

③ 劳埃德·H.费希尔：《加利福尼亚的收获季劳力市场》，剑桥、马萨诸塞州，哈佛大学出版社，1953年，第24—37页。

④ 梅瑙德和贝：《非洲的行业工会主义》第74—77页。

1. 中央集权的社会，限制冲突的发生，而权力机构又不按常规办事，所以采用非正式的方法来解决问题。扎沃德尼研究了50年代苏联的劳资纠纷，对此做了如下描述:

> 显然，工人不敢提出诉讼。即便给他们的诉讼贴上个人自由的政治标签，他们也要考虑后果。因为工厂里驻有官方机构的代表，他们负责处理劳资问题。如果他们认为不按法律办事可以刺激生产，便将法律抛开，尽量使工人满意。不过，一旦官方代表认为劳资纠纷"妨碍社会主义"时，就会"教育"提出诉讼的工人。①

在这种情况下，工人当然不敢公开诉讼。工人并不依靠官方机构，而是依靠与官方代表的私人关系和交情，来解决劳资纠纷;"工人只不过把官方机构当作互相帮助和互相利用的庇护所——它对双方进行私下协商提供保护。②50年代以后，出现了较正式的诉讼机构，如工会中央理事会及全国总工会等，这些组织的权力逐渐扩大，不过还不能违背党的政策，也没有宣布罢工的权力。③如果可提供诉讼机会的社会结构发生改变（放宽某些自由的限度），诉讼形式也会随之而变，工人不必再依赖非正式的方法来解决纠纷。

2. 某些社会有正式的诉讼和解决纠纷的组织，可是仍有许多工人不信任这类组织，他们自己提出诉讼。英国在许多工厂实现国有化，使劳资关系集中由正式组织调解后，就发生过许多次"非

---

① 贾纳斯·扎沃德尼:《苏联工厂的诉讼程序》，载《工业与劳资关系评论》，第4期(1957年1月)，第553页。

② 同上。

③ 布朗:《苏联的行业工会》，第8章。

工会领导的罢工”和其他各种非正式的停工。① 英国工人如果不满意工会领袖与资方的协议，他们也会私自宣布罢工。② 有人曾对英国的四家人造纤维厂做长期性的研究（1942 至 1962 年）——这四个工厂在研究期内，共发生 118 次大罢工行动，研究指出，“罢工的次数与个别单位达成协议（工人群体与小单位经理所做的协议）的次数有关。”就是说，在集中处理纠纷的情况下——即不是由各单位分别处理，罢工的次数较多。并且，厂方如果不个别解决小单位的争端，工人就不愿停止罢工。③ 这些研究结果表明，工人们如果认为工会抛弃或“避开”他们，而与厂方或政府相互勾结，他们就会发动大罢工。同样地，在发展中国家，工人运动常被政党或政府所操纵，广大工人就不再理会工会，而由自己冒险去干。上述几个实例，都说明了社会结构的重要性；如果工人觉得解决纠纷的正式组织不能帮助他们，就会改由别的方式来解决争端。

3. 如果工人运动和某政治党派相结合，社会上其他的争端，特别是在政党竞选、制定法律时党派的利益之争等，也就表现为劳资之争。英国的工人运动一直与工党有密切的关系，而美国工人与民主党的关系一向存有鸿沟——或者说有社会结构从中作梗，因此，这些国家的政党之争，就是劳资之争。

4. 如果工人运动是随着革命的政治运动而兴起的，那么，工人罢工多半是为了达到政治目的，为经济目的（象工联主义那样）的

---

① 国家主义兴起之后，非正式罢工的发展情况，见乔治·B.鲍德温：《国家化的后果：英国煤矿的劳资问题》，坎布里奇、马萨诸塞州：哈佛大学出版社，1955 年，第 63—69 页。英国非正式的停工现象比其他国家多，见H.A.克莱格，《大不列颠的劳资关系体系》，牛津，1972 年，第 16—17 页。

② 克莱格：《劳资关系体系》，第 332—336 页。

③ 戴维·R.汉普顿：《零散协定与盲目罢工》，载《人类组织》第 3 期（1967 年秋），第100—109 页。

较少。例如，在共产主义和工团主义的意识形态中，罢工是一种政治武器，在法国和意大利，共产主义者已证明罢工确有很大威力。

5. 有少数几个事实证明，在某些情况下，不同类型的劳资纠纷，彼此成负相关。诺尔斯研究1911年至1947年之间英国的罢工活动，他曾报告说，在煤矿工业界"不论是哪一年或哪一地区，如果因罢工而损失的多，则因旷工而损失的就少，反之亦然。"造成这种现象的原因可能有两种：首先，罢工期间，工人赚得的薪金较少，而且要动用积蓄，所以不愿再轻易旷工；其次，罢工期间，工人与工人之间需要经常保持联系，所以旷工者较少。不过，这种负相关的情况极少发生，诺尔斯认为，当工人的不满情绪非常高时，罢工和旷工的次数都会很多。①

6. 在英美工运史上，由于工会的结构不断发生变化，所以工人斗争的形式也随之而变化。我们可以将它大致分为三个时期：第一，在工人运动发展初期，工人会采用个人斗争方式，如频频流动、旷工、怠工、迟到早退等；或采用随意的集体斗争方式，如群起暴动、砸毁机器、迅速组织罢工和扰乱生产。其部分原因是工人忍受不了工业化所带来的压抑。这种斗争形式的特点是，工人的组织松散，斗争并未制度化，仅由个人或随意组成的团体来进行。②

第二，在工人运动发展的中期，以罢工形式进行的斗争，或是为了争取经济上的利益，或是为了达到其他的目的。而且，罢工的目的常随经济情况的好坏而变化，19世纪，美国发生的罢工事件，大致上都遵循一定的规律："罢工……其主要的目的是寻求经济

---

① K.G.J.C.诺尔斯：《罢工》，牛津，1952年，第225页。

② 克拉克·克尔、约翰·T.邓洛普、弗雷德里克·H.哈比森和查里斯·A.迈尔斯：《工业主义和工业人》，剑桥，马萨诸塞，哈佛大学出版社，1960年，第209-210页。

上的利益，但在经济萧条时，工会则会灵活应变，罢工的目的转而成为促使政府改变经济政策。① 在经济繁荣时，劳力供不应求，工人会乘机要求加薪，罢工就非常有效；而且工人可以资助工会组织，此间，他们也较易维持生计。在经济萧条时，上述办法就很少奏效，工人则转而要求政府保留他们的工作机会，或要求政府统筹新的经济组合，以建立新的经济结构。

第三，最近，工会组织更加稳固。② 工会使罢工的各项行动都合乎理性、减少暴力活动、训练工人、控制罢工行动的区域范围、尽量减少工商业所受的损失、也使社会公众舆论宽容工会的行动。20世纪中叶，工人在罢工时已很少表露出强烈的仇恨感，总之，暴力革命的行动已明显减少。工人的抗议活动，完全采取和平的、集体争取权益的方式。在美国，工会已逐渐参与政治活动，公众也逐渐赞同工会的行动，事实上，美国的工会通常都比其他工会采取更为保守的政治立场。③ 第二次世界大战后，西欧的经济在 20 年间恢复繁荣，欧州的许多工会虽然还保留有某些文化上、政治上的传统特色，但其思想意识已逐渐转向工联主义，转变为争取工人经济上的利益。④

---

① 塞利格·珀尔曼：《美国行业工会的历史》，纽约，麦克米兰，1937年，第 141—142 页。

② 菲利普·塔夫脱曾攻击珀尔曼的这一理论，他认为工会在近几年才开始获利。他指出从 18 世纪末到 19 世纪初"工会主要是争取增加工资和改善每十年不变的雇用条件，那不同于 19 世纪 70 年代到 80 年代的大发展。他们从 19 世纪至本世纪，一直抱有这种想法和政治态度。"《企业工会的起源》，载《工业与劳资关系评论》，第 1 期(1963 年 10 月)第21 页。

③ 阿瑟·M.罗斯：《罢工的博物学》，载《劳资冲突》，科恩豪泽、杜宾和罗斯合著；约瑟夫·希斯特：《罢工的方向：1947—1967——坐观还是冲击》，载《工业与劳资关系评论》，第 4 :578—601 页。

④ 阿瑟·M.罗斯：《西欧的兴盛与劳资关系：意大利和法国》，载《工业与劳资关系评论》第 1 :84 页。

不过，工联主义还在继续发展，我们无法肯定地预测工会的未来发展趋势。工会对整个社会的影响可能会逐渐减弱。蓝领工人的工会活动会减少，因为他们占全部工人阶层的比例逐渐降低。虽然已有许多属于白领阶级的人成立组织——主要是教师和其他从事公共服务的人——但仍有许多人不愿加入组织，而且，这种组织即便扩大，其志趣和体系也与工人组织不同，无法与工会采取一致的行动。① 最后，工会的两大作用——对政府施加压力以达到充分就业、以及通过集体争取权益和罢工行动为工人争取经济上的利益和良好的工作条件——都已逐渐消失。假如人口膨胀、基本物资匮乏、能源危机等，使经济长期处于萧条状况，导致大量失业和通货膨胀，那么，经济的持续增长和充分就业就无法提上议事日程。当然，工会的策略是惯于解决部分问题，但对整个萧条状况的改变是无能为力的。

有些学者发现，不同时期和不同行业所发生的罢工，其性质都不相同。我们已经讨论过，罢工行动似乎与经济活动有明显的联系。在经济繁荣时期，由于资本家所获得的利润增加，工人就要求分享利润，而资本家这时也较愿意施惠，所以工人要发动罢工以争取利益。另一方面，有人认为在经济萧条时，工人为了保护自己不被解雇，并争取较好的工作条件，所以经常发动罢工。实际情况怎样呢？里斯在 1952 年做了一项研究，他指出，不论采用任何测量指标——罢工的次数、参加罢工的人数、因罢工而损失的工作天数——都可以看出美国在经济繁荣时期，罢工活动增多，而在经济萧条时期罢工活动减少。1915 至 1938 年间，都是这种情况，可是

① 希斯特：《工会的方向》；埃弗里特·M. 卡萨洛：《白领工会发展的前景》，载《劳资关系》第 1：37-47 页（1965 年 10 月）；乔治·斯特劳斯：《专业主义与职业联合》，载《工作的社会范围》，克利夫顿·D.丹尼尔著，恩格尔伍德，1972 年，第 236—253 页。

到了 1938 至 1948 年间，却没有这种情况，因为此间发生了第二次世界大战，而且战后美国正在讨论制定"塔夫特哈特莱"法案。在这十年中，政治因素——如战时禁止罢工——掩盖了经济因素。①

温特劳布与罗斯在同一时期做了另一项研究，他发现 1949 至 1961 年间，罢工的次数与经济活动的状况成正相关。②斯基尔斯设立了一些测量罢工活动的指标——一季之中罢工的次数、一季之中参加罢工的工人占全国工人总数的百分比等等。他指出，生产量受罢工次数的影响较大，受其他指标(如罢工期所损失的工作天数)的影响较小。斯基尔斯认为，工人是否罢工取决于整个经济状况，而不考虑罢工会有什么后果。③有人发现罢工活动与一年中季节的变化有关。诺尔斯研究英国的罢工，他发现五月和八月的罢工次数最多(这几个月是经济活动的高峰时期，特别是建筑业的"旺期"。)在假期之前，罢工的次数会略为减少，可能是工人在这段时期更需要现款。④

如果进行长期观察，可以发现罢工有各种不同的类型。从本世纪初开始，罢工的平均时间逐渐缩短，罢工已成为集体争议的固定方式，而在某些国家，罢工不仅是经济争议的方式，更是政治抗议的方式。就罢工的次数来说，情况更为复杂。在工会组织坚强有力的国家，罢工的次数越来越多，在工会组织松散或士气低落的国

---

① 艾伯特·里斯：《劳资冲突与企业变动》，载《政治经济》，第 5：371—382页(1952年10月)；也见诺尔斯：《罢工》，第 145—150 页。

② 安德鲁·R. 温特劳布：《兴隆对罢工：一项经验性的探讨》，载《工业与劳资关系评论》，第 2：231—238 页(1966 年 1 月)。

③ 杰克、W. 斯基尔斯：《美国罢工活动的范围》，载《工业与劳资关系评论》，第 4：515—525 页(1971 年 1 月)。

④ 诺尔斯：《罢工》，第 157—160 页；斯基尔斯：《美国罢工活动的范围》。

家，罢工次数则逐渐减少。① 杜宾根据他对上述罢工趋势原因的分析，在 1953 年曾预测"今后数十年间，罢工(劳资性冲突)时间的长短和程度强弱，将相对稳定。"② 他立论的依据是，假设群体行动已经制度化(例如，集体争议方式已经定型)，个体行为也在不断制度化。他在 1965年宣布，许多调查证明他的上述结论是正确的。③

阿申费尔特和皮尔斯攻击杜宾的理论，他们认为杜宾关于未来的罢工行动会减少的结论，只是一种期望，这种情况在 50 年代和 60 年代前后有所表现，④ 然而，从长期来看，更强烈的趋势是，工人在经济体系中的地位并未固定，⑤ 因此冒然预测罢工或工人的反抗会减少，是不明智的。

克尔和西格尔对 11 个国家罢工情况的研究，试图探讨在某些工业行业是否比其他行业更容易发生罢工事件。他们发现煤矿工人和码头工人罢工的倾向性最强烈；其次是木材行业和纺织行业；再其次是化学、印刷、制革、一般制造、建筑和食品业；再就是成衣、公共事业、服务业等；最弱的是铁路、农业和商业。他们对这种现象的第一个解释是，各行业工人之间以及工人与社会之间的整合程度不同，因此罢工的倾向就有差异。他们的解释如下：

1. 罢工次数多的行业，是因为 (1) 工人来自较同质的群

---

① 阿瑟·M.罗斯和保罗·T.哈特曼：《劳资冲突的变形》，纽约，1960 年，第22—24页；德斯蒙德·W.奥克斯纳姆：《澳大利亚和解罢工的交替方式：1913—1963》，载《劳资关系》，第1：13--24 页(1968 年 3 月)。

② 杜宾：《劳资冲突的前途——一个预言》，载《劳资冲突》，科恩豪泽、杜宾、罗斯合编，第 527 页。

③ 罗伯特·杜宾：《劳资冲突：预言的威力》，载《工业与劳资关系评论》，第3：352—363 页(1965 年 4 月)。

④ 奥利·阿申费尔特和威廉·S.皮尔斯：《劳资冲突：预言的威力，评论》，载《工业和劳资关系评论》，第1：92—95 页(1966 年 10 月)。

⑤ 见本书第三章。

体;(2) 这些群体与社会其他群体不相往来;(3) 其内聚力较强; 2. 罢工次数较少的行业,是因为(1) 其工人与社会的整合程度较高;(2) 他们是那些受市场或政府限制、不允许罢工的工会的成员;(3) 或是工人之间的接触不多,无法联合举行罢工。①

他们所做的第二个解释是,那些与外界不相往来的行业,由于不吸引人,缺乏技术,往往雇用较强悍、好斗的工人,所以罢工的次数就多。这两种因素说明了行业间的差异,但是仍应考虑到文化的和政治的因素。例如,里姆林格就发现美国、英国、法国、德国的煤矿业(克尔和西格尔认为这是罢工次数最多的行业),其罢工次数各不相同。他认为这是由于受到特殊的,不同的历史性因素的影响:德国的煤矿工人,其社会地位与手工艺者几近相当,他们居住在农村,往往得到较多的社会承认,所以较少举行罢工;而法国的煤矿工多是外来的农民,常受政府粗暴的管制,所以罢工行动特别激烈。②

各工厂内的纠纷丛生,其原因何在?所谓"原因"并不是指引发罢工的具体事件(工资争议、管理行为的专制、工会失去作用),而是指造成罢工的各种条件。这些条件是什么呢?

我们可以大致把引起罢工的条件分为两类:(1) 可行的条件,即有举行罢工的权力和能力,以及可供工人申诉和争取权益的有效途径;(2) 引起工人频频动乱的各种原因。如果有一个强而有力的工人组织,工人就会以罢工作为武器;否则,工人只能个别提

---

① 克拉克·克尔和亚伯拉罕·西格尔,《工业内部的罢工倾向:一项国际性比较》,载《劳资冲突》科恩豪泽等编,第 195 页。

② 加斯顿· V. 里姆林格:《煤矿工人罢工倾向的国际差异:四个国家的不同经历》,载《工业与劳资关系评论》,第 3: 389—406 页(1959 年 4 月)。

出抗议，或随意组成抗议团体。另一方面，工人组织成立得越久，“已进行过争取生存、求得认可和保障等各种斗争，它就和国家经济整合得越好”；同时，这种工人组织多半与资方关系协调，不必以罢工作为武器。① 并且，工人组织的经济能力也是一个因素；在经济繁荣时期，罢工的次数较多，其原因之一，可能就是工人感到，在罢工期间可以暂时得到较多生活津贴。此外，如果政府准许罢工，则罢工的次数较多，如果政府限制罢工，如在集权国家或在国家危亡关头，则罢工的次数较少。另一方面，如果工会和工党联系紧密，或政府直接插手调停劳资纠纷，那么劳资冲突可以通过其他途径得以解决，罢工活动就会减少。②

引起工人不满的原因比较复杂，许多学者对此各持己见，形成如下列举的各种“学派”：

1. “经济利益”学派。他们认为工会的主要功能是“经济性”的，就是为会员争取提高工资。③

2. “工作安全”学派。他们是从“经济利益”学派演变而来的。他们强调，工人想要争取的，是良好的工作条件，而不是暂时增加工资。④

3. “阶级利益”（或马克思）学派。他们认为资本家阶级欺压工人阶级，由此引起工人的不满。但是许多研究工人运动史的史学家，已对此提出修正。⑤

---

① 罗斯和哈特曼：《劳资冲突的变形》，第65页。

② 同上，第68—69页。

③ 这个理论由约翰·T.邓洛普提出，见《行业工会制约下的工资评定》，纽约，1950年。

④ 这个学派的领导人是塞利格·珀尔曼，他最早的论证见《劳工运动的理论》，纽约，1928年。

⑤ 参见 G.D.H. 科尔：《英国工人运动简史：1789--1947年》，伦敦，1952年。

4.“政治”学派。他们强调，工会和资方在承认工会及其集体争议方式、管辖权、内部领导权、以及共产主义对工会的影响等方面，都存在政治冲突。①

5.“人际关系”学派。他们认为工人无法组成初级群体，而资方和工人又不能互相沟通意见，而且互不理解，因此工人产生不满情绪。②

各学派的学者都有许多著作，但没有任何一个学派能够压倒其他学派的理论。经济社会学家目前尚未对罢工原因的各种解释给予明确的评价。其实，上述各学派的理论，彼此并不冲突；现有的研究结果表明，有许多因素都会造成劳资冲突，而在不同的历史条件下，各因素具有不同的影响力。人们可以利用各种“可行”因素——集体争议制度，罢工之外其他调解纠纷的途径——来解决争端，因此，从长期趋势来看，罢工活动已逐渐减少。“经济利益”学派的理论，适于解释工人的罢工对策与经济状况好坏之间有什么关系，但对于解释战乱时期或发生政治冲突时的情形，这个理论就不适用了。以后我们还会讨论到，工作场所的社会整合程度，会有力地影响工人的工作满足感。③此外，工作性质不同的工人会有不同的想法。例如，福姆最近做了一项调查，探讨美国、意大利、阿根廷、印度等四国的汽车厂工人对工会运动的看法。各国的工人都重视工会的“工作”——争取工资和良好的工作条件——而工

① 罗斯和哈特曼：《劳资冲突的变形》，第65—67页；罗斯进一步的论证见《行业工会的工资政策》，伯克利，加利福尼亚大学出版社，1948年。

② 约翰·T.邓洛普和威廉·富特·怀特：《劳资关系的分析框架：两种观点》，载《工业与劳资关系评论》第3：383—401页（1950年4月）；路易斯·施奈德和斯维尔·莱斯加德：《工业社会学中的‘短缺’和‘冲突’概念》，载《美国经济学和社会学杂志》第1：49—61页（1952年10月）。

③ 见本书第四章。

会负责人却重视工会的政治活动及其意识形态。①这项研究的成果表明，造成冲突的原因可能有许多种，我们不能以一种原因来解释所有的现象，而应找出在什么情况下，什么原因最有可能导致冲突。

最后，劳资冲突会引起什么后果？显然，工会及其活动会加剧通货膨胀。因为工会要求实现全民充分就业，也就间接地刺激了通货膨胀。而且，假如工资增长的比率超过产品增长率，经营者就可能被迫提高产品的销售价格，也会造成通货膨胀。最后，工会一向为工人争取提高工资，因此工资与物价水平持续高涨。②不过，许多事实证明，工人是因为身受通货膨胀之害才努力争取提高工资的。商业扩展、利润增加可能会引起通货膨胀，食物、能源等基本物资匮乏也可能引起世界性的通货膨胀，因此，工人和其他群体不得不争取提高工资，以维持稳定的生活水准。

工会活动对工人收入占全国总收入的比例有什么影响呢？当工资增加时，物价也随之上涨，工人的实际所得等于未变。如果推行充分就业的政策，就会提高生活费用，工人也就因此而受害。另一方面，工人可以要求政府改进税法、办理社会福利，重新分配财富，以照顾低收入的人。如果以工会会员的工资收入与非工会会员的工资收入做一比较，我们可以发现，工会会员因为有工会代表他们提出争议，所以他们的工资往往比非工会会员高。但如果从长期的观点看问题，非工会会员的工资水平也会尽快提高。不过，工会组织可以控制劳动力供给量，并在某些行业维持高工资。

这些不同的趋势在美国产生了什么影响呢？最近的研究表明，

---

① 威廉·H. 福姆：《工作对政治工会主义：一项跨国比较研究》，载《劳资关系》，第2：224—238页(1973年1月)。

② 劳埃德·G. 雷诺兹：《劳动经济和劳资关系》，恩格尔伍德，1970年，第667—669页。

从1900年至今，美国工人的收入占全国总收入的比例，只略微上升了一点。① 刘易斯深入研究了许多个工厂，把工会会员和非工会会员的薪金做过比较，他发现“在1923年至1960年间，工会会员的平均工资比非工会会员的平均工资多10%以上”，在经济萧条或不景气的时期，两者的差异更大，因为工会会员可以比非工会会员有条件坚持不得减薪。可是在通货膨胀时期，两者的差异就不明显了。②

劳资冲突对整个社会有什么影响？人们初步认为，如果罢工减少，对社会的危害也会减少。早在1950年代初期——塔夫特哈特莱法案引起争论后不久——克尔就提醒大家：

> “劳资冲突”有助于解决问题；可以缓解群体间的紧张关系，可以平衡资方和工会的权力，而对工人有利。如果采用“战术性”的办法调解劳资纠纷，只能减少其不合理性，有助于解决问题，敦促各党派做出让步，减低冲突的破坏力，这些虽能减少冲突，但作用有限；如果采用“战略性”的办法，或者说通过创造有利的环境，来解决纠纷，则会产生重大的变化。解决的办法包括：使劳资之间实现良好的社会整合、增强职工的稳定性、灌输和谐共存的观念、建立领导者和被领导者之间的良好关系以及调解这种关系的机构，疏通诉讼的渠道、建立健全的管理规则。③

---

① 劳埃德·G.雷诺兹：《劳动经济和劳资关系》，恩格尔伍德，1970年，第215—219页。

② H.G. 刘易斯：《美国的工联主义和与此有关的工资问题：一个实际调查》，芝加哥，芝加哥大学出版社，1963年，第191—194页。

③ 克拉克·克尔：《劳资冲突及其调解》，载《美国社会学评论》，第3：230—254页(1954年11月)。

## 经济单位和政府之间的政治关系

经济活动和政治活动之间有很复杂的关系，一般学者都认为，经济活动的频率和复杂性与政治活动的频率和复杂性成正相关。在工业化的社会和非工业化的社会里似乎都有这种正相关的现象。恩伯从默多克的《世界人种志样本》中找出24个尚未工业化的社会，来证明上述关系。他以“社区规模的大小”和“依赖农业的程度”(例如不是依赖打猎和采集)作为经济专门化的指标；以“政治权力分化的程度”和“社会整合的水平”(以社区最大群体的人口多少作为衡量标准）作为政治发展的指标。他把各项指标划分等级(对“社区的大小”和“社会整合程度”不做划分，因为这两者说明的实际上是同一回事)，然后做相关分析。他发现经济活动与政治活动之间有很显著的正相关关系。① 虽然恩伯所使用的指标，其有效性值得怀疑，但两者的高度相关，意味着经济活动和政治活动有相互增进的作用——可能是经济活动愈复杂，冲突、不平等和不和谐等现象就愈多，而需要政治力量加以协调；也可能是，政治、法律体系愈复杂、愈制度化，就愈能够为经济的蓬勃发展提供保障。

上述政治与经济的关系，杜尔克姆早已有所论及，他认为社会分工愈细，愈需要较多的法律规范，并且政治权力更须集中于国家政权。② 在工业化的社会里，这种现象最为明显，经济发展以后，就需要发达的政治和行政科层组织。卡特赖特以政治结构的复杂性和特殊化作为政治发展的指标，发现在77个样本国中，这些指标与经济发展、交通发达的程度和城市化的速度都有高度的相关

---

① 梅尔文·恩伯：《非工业化社会中经济发展与政治发展之间的关系》，载《人种学》，第2：228—248页(1963年1月)。

② 同上，第16—17页。

性。① 在我国，19 世纪传统的自由主义经济政策已经过时，政府在各方面都合法地干预经济活动。政府开展各项协助、推动、管制和操纵人们经济行为的活动——可以说无所不包。政府的活动深入各个方面——农业、老年问题、劳资关系、劳工保险、工商业、自然资源以及国防等。因为经济结构和社会结构越来越复杂，企业间相互联合的要求不断增长，必须有一个强有力的政府负责协调、还要有一个公平的竞争原则，所以政府对经济的控制权越来越大。并且，近 75 年中所发生的许多重大危机——第一次世界大战、世界性的经济萧条，第二次世界大战、冷战、越南战争等——都需要由政府来动员物质资源力量。此外，我国的经济状况对国际贸易的影响巨大，而国际市场却极不稳定，搞不好会导致全球性的经济危机，所以要由政府不断控制国内的经济活动。

某些事实表明，政府干预经济活动时并不顾及政治意识形态和政治体系。普赖尔曾对一些国家在 1956 年至 1962 年的公共设施方面的支出情况做过比较，他发现，政治体系的类型(即共产主义式或资本主义式、非中央集权式或中央集权式)与公共福利方面的支出并没有统计学上的相关关系。而与之有关的却是经济发展的速度、实行社会保险制度的年限等因素。普赖尔对此做了如下解释：

> 各个国家在决定公共福利支出的比例上都很困难，这与政治体系无关。这些政策方面的问题包括：是由公共部门提供服务有利呢，还是由私人部门提供有利呢？应拨多少税收来支出不同的公共消费事业？这种支出必定要增加；居民对某些服务的需求是否与国家法定利益

① 菲利普斯·卡特赖特：《国民政治的发展：判断与分析》，载《美国社会学评论》，第 2：253—264 页(1963年 4 月)。

相协调。如果各国的基本经济情况相类似……面临的困难也相同，各国所做的决定当然也大致相似。①

卡特赖特也做了一个相似但具体内容不同的研究，他发现各国社会保险制度的水平，与其经济发展的水平高度相关，② 而和政治体系无关。

经济和政治之间还有什么其他的关系，学者们一直对此争论不休。其中一个重要的论题是，经济发展是否能促进民主，是否有利于安定政治局面。利普塞特在1960年就此宣称，高度的经济发展水平可以既促进民主又安定政治局面。他认为政治民主制就是“给予人民自由选举政府官员权力的一种政治制度，是允许人民通过向竞选官员投票，以多数票来间接影响政府决策的一种社会机构。”③ 利普塞特将50个社会划分为“欧洲及英语系的民主国家”、“欧洲及英语系的介于民主和独裁之间的国家”、“拉丁美洲的独裁国家”等几个层次。他发现，按照这四个层次的民主程度，可以看出，有几项经济发展指标——财富、工业化、城市化、教育程度——与政治民主有关。他的解释是：如果一个社会的贫困者不多，公民在政治活动中都能自我约束，这个社会就能实行较好的民主政治；如果公民的经济收入能够增加、经济上有保障、教育又很普及，这个社会低阶层的人对未来就抱有希望，就会逐渐接受现行的政治主张；如果贫困者的收入逐渐增加，他们就会趋于保守，因为他们要保护自己的既得利益。④

---

① 弗雷德里克·L·普赖尔：《共产主义国家和资本主义国家的公共支出》，伦敦，1968年，第285页。

② 菲利普斯·卡特赖特：《政治结构、经济发展和国家社会保险规划》，载《美国社会学杂志》，第5：537—550页(1965年3月)。

③ 西摩·马丁·利普塞特：《政治人》，花园城市，1960年，第45页。

④ 同上，第48—66页。

利普塞特的分类法，并没有区分民主政治和政治稳定性的不同，这两者完全不是一回事。政治学家和社会学家一般都把这两者分开进行研究。大多数学者都认为“经济发展的水平与政治的稳定性成正相关”，不过，法国一直在设法避免政局的困窘；而且，如果使用不同的衡量标准，两者的相关程度也会有强弱的差别。① 同样地，虽然大多数学者都认为经济发展与民主制度的发展成正相关，但仍有不少例外的情况，仍存在相关程度的差异。②

与此相反，另一些学者发现，美国的民主政治状况却受到很大限制。美国已经进入资本主义高度发展的时期，但其民主政治却在衰落。这种研究以怀特·米尔斯为首，他们认为美国的政治权力正在逐渐集中，掌权及决策的商业界人士和军事官员形成了一个小群体，并且已经结成一种政治精英集团。③ 但是其他学者认为他们的研究方法不对，因而攻击这种看法。④ 此外，有人还提出实际证据，反对他们的观点。例如，某些社会学家指出这样一个事实，联邦政府的权力逐渐扩大，但是，一旦工商团体在与政府的关系中处于优势，能够对政府产生影响的力量也就比 19 世纪后期变得更加形式多样。⑤ 当然，究竟是“权力精英”还是“兼职者”握有

---

① 与此假说有关的例证和评论，以及有关政治稳定性的其他假说，请见利昂·赫维茨的《民主政治的稳定性：传统假说再考》，载《比较政治研究》，第 4：476—490 页(1971 年 1 月)。

② 菲利普·库尔特：《国家社会经济发展与民主：关于公民政治角色的注解》，载《国际比较社会学杂志》，第 1：55 页(1973 年 3 月)。

③ 有关这种情况的最著名的理论，见 C. 怀特·米尔斯：《权力精英》，纽约，牛津大学出版社，1956 年；G. 威廉·多姆霍夫：《谁掌管美国》，恩格尔伍德·格利夫斯，N.J. 普兰梯斯出版，1967 年。

④ 罗伯特·A. 达尔：《统治精英典范评论》，载《美国政治科学评论》，第 2：463—469 页(1958 年 1 月)。

⑤ 对这一观点的不同看法，请见约翰·K. 加尔布雷斯：《美国的资本主义：抗衡力量的体系》，波士顿，1952 年；戴维·里斯曼、内森·格莱策和鲁埃尔·丹尼：《孤鸣》，花园城市，1954 年第 246—258；塔尔科特·帕森斯：《美国社会的权力分配》，载《现代社会的结构和历程》，格伦科，1960 年，第 199—215 页。

权力，目前还没有定论。在20世纪60年代后期的政治混乱时期，有关国防问题应该由谁来决定，就曾引起过激烈的争论。①

我们不能把上述两种完全相反的结果——一种是经济发展与政治民主成正相关，一种是经济高度发展的国家，民主制反而衰落——进行比较，因为它们所讨论的并不是同一个问题。其中一个是比较性的，另一个则不是；一个讨论的是民主制度（选举制度、代议制度等），另一个讨论的则是权力归属和政治决策的问题；一个侧重一般经济发展水平，另一个则侧重资本主义特定的经济发展制度，因此这两者并不能混为一谈。不过，这两者都应受到批评，它们都未能找出连接经济与政治的“特殊机制”。假定关于二者一般关系的研究是正确的，那么也没有人说明，为什么经济发展与政治民主是有联系的。或许正如利普塞特所说，如果低阶层的人能够赚钱并接受教育，他们就不再抗议。或是由于经济的发展，使政治家可以发挥行政机构的效力有效地控制人民和各类资原的需求，来压制反抗活动以稳定局势？民主制是否是衡量民主程度的指标？或者说它标志着民主的实际范围？或者民主制只是由政府发明，用来说服人们相信他们自己也是特殊的政治力量，而实际上这种让人民参与政治的层次很低，是根本无关紧要的？

同样，“权力精英理论”可以说明政治结构的特色，却不能说明政治结构和政治过程的职能。持有这种理论的学者在研究政治与国防经费时，并未考察政治结构中的各种联系——例如，经济集团与军事领袖之间的联系——所以并不能从中得出精英理论。②而且实际上，不同的政治问题产生的影响不同，采取的措施也就不

① 对该著作的批评和疑点，请见克拉伦斯·C. 沃尔顿的《巨型政府、巨型企业和公共利益》，载《美国企业》，伯格编，第83—113页。

② 斯坦利·利伯森：《军事与工业联结的实验研究》，载《美国社会学杂志》，第4：562—584页(1971年1月)。

同，也会涉及不同的群体。在征税和国防经费问题上——或一般的国外经济政策上——会引起工商界与军界的争论，而在农业、人权或维护经院传统上，则会涉及其他群体的利益。①

上述两种理论都还有待进一步探讨。要弄清楚经济与政治之间的关系，一方面要找出有利于发展民主政治的经济条件，另一方面则要找出社会上正式群体与非正式群体的权力结构。如果要弄清和解释经济力量对政治过程的影响——包括对民主制度的影响——就不仅要研究一个社会的经济过程和政治过程的特点，而且重要的是应仔细研究政治过程运行的情况。

另一个有关的论题是，一个社区的政治权力，是掌握在少数商业界人士手里，还是掌握在大多数人手里。50年代的一些研究表明，社区的决策权都掌握在少数群体的个别人手里。②以后，一些研究者又反对这种说法，重新描述了社区中政治权力转移和平衡的情况。③这种有关精英掌握国家权力还是多数人掌权的争论，我们在社会学及政治学的论著中还可以看到。由于使用历史法和比较法来研究社区权力，才使我们对此具有了一定认识。罗伯特·舒尔策研究了美国中西部的一个社区，他发现该社区在一百多年以来，形成一种趋势，即"经济统治者逐渐撒手不管公共事务"的趋势。舒尔策认为这种转变的部分原因，是社区以外的力量逐渐控制了社区内的经济事务，而社区内的地方性社会事务和政治事

---

① 关于美国权力群体的意识形态、地位和活动的特点，请见 R. 约瑟夫·蒙森和马克斯·W. 坎农的《公共政策的制定者：美国权力群体及其意识形态》，纽约，1965年。

② 弗洛伊德·亨特：《公共权力结构》，查佩尔希尔[美]，1953年；见罗兰·J. 佩莱格尔和查尔斯·H. 科茨：《公共权力结构中的外地拥有者团体》，载《美国社会学杂志》，第5：413—419页。

③ 罗伯特·达尔：《由谁统治》，纽黑文，1961年；又见内尔森·W. 波尔斯比：《公共权力和政治理论》，纽黑文，1963年。

务则“交由中产阶级和专业人员处理，这些人都不很富有”。[1]克莱伦德和福姆也随之对一个卫星城进行研究，并与舒尔策的研究（对独立城市所做的）进行比较。他们发现这两个城市的商人都不再顾及社区的政治事务，因为他们的兴趣已转向全国性的商业市场，不过这种现象在卫星城表现得更为明显。[2]

对社区权力所进行的最具魄力的比较性研究，是由米勒在西雅图（美国）、布里斯托尔（英国）、科尔多瓦（阿根廷）、利玛（秘鲁）进行的。米勒描绘了这些城市异同错杂的情形，例如，西雅图的商业和金融机构对社区最有影响力，布里斯托尔和利玛的地方政府对社区最有影响力，而科尔多瓦的宗教机构最具影响力——至少是对重要人物有影响力。[3]在西雅图，商业协会的力量最巨大，而在其他三个城市，工人组织和政治组织的力量比商业协会的力量大。在这四个城市的前36名最有影响力的人物中，有三分之一是商业界人士和金融家——其人数比其他行业的多——可是如果只排出前20名，那么只是在西雅图才有一半以上的人从事商业和金融业。在利玛，商人在前20名中只占很小的比例，有70%的人来自政党、教育界和政府部门。[4]

米勒除了找出各种差异外，还做出一个结论：这四个城市都是工业中心，但有的是经济界的权势较大，有的是工人组织的势力较大，有的则是党派和政界的权势较大。因为有这种差异，所以我

---

① 罗伯特·舒尔策：《公共权力结构中的经济统治者角色》，载《美国社会学评论》，第1：9—15页（1958年2月）。

② 唐纳德·A. 克莱伦德和威廉·H. 福姆：《经济统治者与公共权力：一项比较研究》，载《美国社会学杂志》，第5：511—521页（1964年3月）。

③ 德尔伯特·C. 米勒：《国际公共关系结构：四座世界城市的比较研究》，布卢明顿，印第安那大学出版社，1970年，第205页。

④ 同上，第207—214页。

们不能认为“有哪一种精英集团和教会行政的权力一定是掌握在某一种群体的手中”。他接着说明：

> 因为这四个城市都具有民主政治的传统，工人组织得以发展壮大，所以这些城市中的社会分层结构并不很明显，阶级观念也并不很强烈。同时，因为实行民主选举制，使各反对党和独立于政府的势力都很强大。……各城市的经济组织当然很强大，企业家以其财力支持当地的政党候选人参加竞选，但是任何一个城市都没有世袭的经济机构……总之，在这些城市里，政府、企业、工人组织都很强大。①

## 三 经济与凝聚群体

亲戚关系，是指人们基于血缘、合法婚姻以及通过合法手续过继、领养、收养等而建立的一种社会关系。家庭——有时扩大至家族（包括祖父母、孙子女、叔伯、姨婶、堂表兄弟姐妹等）——是个人与他人建立最紧密的社会关系的场所。我们把亲族视为第一种凝聚群体。

第二种是种族群体。在美国，按照这样一个定义来划分：“种族群体……，是一种由个人松散结成的聚合体，其成员有共同的意识，出于自愿，并有相同的世代相传的社会与文化背景。”② 种族群体与亲族群体有密切的关系，因为种族群体须通过家族组织来延

---

① 德尔伯特·C.米勒：《国际公共关系结构：四座世界城市的比较研究》，布卢明顿，印第安那大学出版社，1970年，第223—224页。

② 奥斯卡·汉德林和玛丽·F.汉德林：《社会变动中的种族因素》，载《企业家历史探査》，第1：1页（1956年10月）。

续后代，并通过家族组织来对个人产生影响。种族群体是基于相同的肤色、祖籍或宗教信仰，或这些综合特征而组成的。

**亲族群体**

如果把家庭结构的类型与经济活动的类型做一比较，就可以发现两者之间略有联系。尼米考夫和米德尔顿在分析《世界人种志样本》所列出的549种文化时，发现家庭结构类型与经济活动类型有以下关系：

> 在狩猎和采集的社会里，小家庭制度占有优势，而在食物富足的社会里，则大家庭制度具有优势。大家庭制度一般与社会分层（或财富）有关，即使在生存方式不变时，情况也是如此。……现代化的工业社会也以小家庭为主，它与狩猎和采集的社会一样，在某些方面有一致性，就是说，它也不需要集中家庭的劳力和物力。①

古德在对世界各国近年来家庭结构的变迁进行比较后，得出了与上述理论一致的结论。古德认为，工业化和城市化造就出单一的家庭类型——夫妇式小家庭——这种家庭与远亲很少来往，而更多地注重核心家庭的关系。他所做的大部分研究都是在阐明这个命题；不过，他对自己的理论也几经斟酌。第一，他注意到因为社会文化背景不同，各社会的家庭组织变迁的速率也不同。第二，因为各社会的传统家庭组织相差甚远，所以其变迁的途径和方向也不一致。例如，一个是传统上离婚率很高的地区（阿拉伯国家），另一个是离婚率较低的地区（西欧），当两地区的家庭组织发生变迁

---

① M.F. 尼米考夫和拉塞尔·米德尔顿：《家庭类型和经济类型》，载《美国社会学杂志》，第3：215—225页（1960年11月）。

之后，其离婚率可能相等，也可能经过一个长时期的变迁后，前者的离婚率反而比后者的低。第三，古德注意到一个社会中各方面的变迁程度都不同，从而使社会阶级和家庭结构中的某些特质在一个很长的时期内难以发生变化。第四，他虽然强调工业化是改变家庭结构的重要因素，但也重视其他一些重要的因素。①

最近，布隆伯格和温奇使用"曲线假说"的提法来概括上述社会结构和家庭结构的理论。他们认为，当社会结构几无差别时(如狩猎社会和采集社会)，家庭结构也趋于一致；于是以核心家庭制为主，不致演变为扩大式家庭。而当社会结构逐渐复杂时，家庭结构也随之扩展并趋于复杂。不过，高度发达的农业社会和工商业社会，其经济结构和社会结构虽然复杂，但家庭结构反而趋向简单。布隆伯格和温奇为了验证这一假说，从人种志图表集中找出962个社会（根据其工艺技术水平和其他几种社会组织测量指标)，将这些社会的社会结构和家庭结构分为复杂的和简单的几种类型。虽然他们使用的指标较为粗略，但仍然发现社会结构和家庭结构有显著的相关性。他们又研究了74个现代化国家，包括以色列和日本等，发现社会经济愈发达的国家，其家庭结构愈简单。②

大多数关于现代家庭组织的社会学研究，都注重工业化对家庭的影响。在20世纪20年代至50年代，这些学者多认为家庭受到工业化的危害。他们例举出种种问题，如亲戚之间的关系淡薄，父母的权威降低，离婚率增高，失业问题影响到人们的家庭生活，青少年问题增多等。他们认为这些现象都是工业化造成的危害。家庭的演变过程与城市化生活方式的普及有关，因为小家庭的成

① 威廉·J·古德：《家庭型式的世界性变革》，纽约，1963年。

② 雷·莱塞·布隆伯格和罗伯特·F·温奇：《社会的复杂性和家庭的复杂性：曲线假说的证据》，载《美国社会学杂志》，第5：898—920页(1972年3月)。

员必须经常离家上班，这就破坏了原有的家庭组织和观念。①

有许多人对这种看法提出疑议。例如，帕森斯就认为，美国的现代家庭实际上已从根本上发生了变化——由城市化和工业化所引起的——但不能说家庭已遭到破坏，而只能说家庭结构变得更加分化。家庭已经丧失了某些功能（如经济生产、互助服务、教育子女等功能），但其他监护性的功能却更加突出（特别是幼儿的社会化教育和向成年人提供感情慰藉的功能）。此外，"丈夫一父亲"与"妻子一母亲"的角色已经各具特点，即男人更趋于发挥家庭的"工具性"的功能（应付家庭外的事务、负责赚钱），而妇女则发挥"感情性"的功能（社会心理方面的）。帕森斯认为，家庭的这些新特点，说明家庭并未解体；表明核心家庭更能有效地教导子女适应城市化和工业化中成年人的社会生活。②

在最近 25 年中发展起来的另一派学者，反对以上两种说法，他们认为扩大式家庭并没有衰落。利特维克指出，现代的职业结构虽然要求家庭具有很高的流动性，但是并未破坏扩大式家庭的结构。他认为，实际上"大众传播工具在技术上的革新，缩短了人与人之间的地理距离，而且因为扩大式家庭可以不受职业体制的干预而对小家庭有所帮助"，所以在 20 世纪中叶，我们仍可以发现一些"变形的扩大式家庭"。利特维克试图通过研究大城市中人们拜访行为的类型，来支持自己的扩大式家庭的理论。③此外，还有许多学者研究各种不同类型的工业化社会，他们发现仍然存在家

---

① 据代表性的论述，见威廉·F. 奥格本和迈耶·尼米考夫的《工艺学和变迁中的家庭》，波士顿，1955 年。

② 塔尔科特·帕森斯等：《家庭、社会化和互动过程》，查佩尔希尔，1955 年，第一章。

③ 《职业流动和扩大式家庭的内聚力》、《地理性流动和扩大式家庭的内聚力》，载《美国社会学评论》，第 1、3：9—21、385—394 页（1960 年 1 月、2 月）。

庭互助方式(代管幼儿、借贷、介绍工作等)、社会互动行为、以及其他一些反映大家庭仍有活力的标志。① 当然，这并不表明经济变迁不会破坏扩大式家庭，特别是在短期内。例如，马里斯曾研究过拉各斯(尼日利亚)清除贫民窟计划产生的影响，他发现这项计划不仅破坏了家庭互动的方式，例如拜访方式，而且也破坏了基于亲属关系而建立的就业、借贷、互助体系。②

这些关于扩大式家庭的研究指出，当社会经济环境改变时，扩大式家庭的结构不会坐以待毙，有时它也能"避开某些冲击"而得以存在。的确，有些学者认为，亲属结构是重要的、独立的自变项，它会妨碍或助益经济活动。那么，亲属组织对经济有什么影响呢?

在各个社会里，任何个人从事经济活动都会受到年龄、性别、亲属角色的限制。在部落社会与农业社会里，一个人的经济角色往往随其亲属角色而定；某些特定的经济责任，只有达到某种年龄的儿童才能承担，而另一些经济责任，则是过了青春期的人才能承担，一旦一个男人的长子已经结婚，他就不得再参与某些经济活动。③ 在现代化的社会里，人们从事经济活动仍有某些年龄及性别上的限制；我们不允许年龄太小的儿童工作，限定某些工作只能由男人或女人来做，还订立退休制度，迫使老年人离开工作岗位。

亲属角色也常常使个人注重亲属关系，而不可计较经济利益，

---

① 各项研究的摘要，见马文·B. 萨斯曼：«家庭理论中的城市亲族网络»，载«东西方的家庭：社会化过程和亲族关系»，鲁宾·希尔和勒内·科尼格合编，海牙，1970 年，第 480—503 页。

② 彼德·马里斯：«非洲城市的家庭和社会变迁：拉各斯的新房供给研究»，伦敦，1961 年。这项研究中有关公共政策的讨论，见马里斯的«变迁过程中的非洲家庭»，载«东西方家庭»，希尔和科尼格合编，第 397—409 页。

③ 血亲组织对生产活动方式产生影响的最显著特征，见康拉德·M. 阿伦斯伯格和索伦 T. 金博尔的«爱尔兰的家庭与社区»，剑桥、马萨诸塞，1940 年。

因而抑制了经济活动。[①]有许多例证可以说明这种影响。兰德斯认为，法国特有的家庭式的企业结构，使得工商组织只能保持较小的规模，因而限制了经济增长。他认为，这些家庭特点限制人们向家庭以外的人集资，使人们把家庭帐目和企业帐目混在一起，雇用过多的亲戚担任超出经济活动必需的职务，所以不能扩大企业规模。[②] 福克斯研究了印度的企业组织，他发现在印度的一个集镇上，工商企业的规模无法扩大，因为"家庭企业惯于做投机生意，而商人也不敢雇用没有亲戚关系的人来扩大商业组织。"[③]马里斯和萨默塞特研究了肯尼亚的非洲商人，却发现了相反的现象。肯尼亚的非洲商人不同于亚裔肯尼亚商人，他们往往不愿雇用自己的亲戚，因为他们感到亲戚们索取较多也不听话，而且会引起其他工人的嫉妒，妨碍企业的发展。[④]

另一方面，亲戚关系也常有利于企业的经济活动。日本的农村家庭就为城市发展提供所需的劳动力。日本实行长子继承制，其余的儿子都需离开土地，另谋生路，因此为城镇提供了稳定的劳力来源。并且，日本人也尽最大可能地控制向欧洲和美国城市移民，避免引起日本城市的社会解体。[⑤] 伯纳德·贝林则研究了另一种经济活动——航运，他指出：

---

① 先赋角色的力量对经济发展的不良影响，见伯特·F. 霍斯里兹的《影响经济发展的间接力量》，载《社会与经济变迁》，鲍尔吉特·辛格和 V.B. 辛格合编，孟买，1967 年，第 277—295 页。

② 戴维·兰德斯：《法国企业和企业主：社会与文化分析》，载《当代法国》，E.M. 厄尔主编，普林斯顿，普林斯顿大学出版社，1951 年，第 334—353 页。

③ 理查德·G. 福克斯：《印度北部集镇的家庭、种姓与商业》，载《经济发展与文化变迁》，第 3：312—313 页（1967 年 4 月）。

④ 彼德·马里斯和安东尼·萨默塞特：《非洲商人：企业家研究》，伦敦，1971 年，第 133—146 页。

⑤ 埃兹拉·F. 沃格尔：《亲属结构、城市移民与现代化》，载《现代日本的社会变迁状况》，R. P. 多尔编，普林斯顿，1967 年，第 91—111 页。

(17世纪)新英格兰的亲属制度，大大有助于其发展海外贸易，并造就了第一批新英格兰商人。有人研究过这些商人第二代和第三代的家庭关系，发现商人家庭之间相互通婚，使他们凝结成统一的家庭群体。以后，这些商人又与王室复辟之后勃兴的投机商人建立了亲属关系，最终形成商人群体。①

卡拉夫和施韦瑞最近研究了黎巴嫩的十大家庭式企业，他们首次得出了与兰德斯在法国的研究完全不同的结论。他们发现，黎巴嫩的商人认为自己的亲属颇为能干，可以信任，而且比其他人更关心企业的成败——总之，任用他们对企业有利。他们指出：

黎巴嫩的企业规模还没有大到需要雇用外人负责管理的程度。……并且，工商企业家们也已认识到，他们不能永远由自家人来管理企业，当企业发展到某种程度时，雇用外人来管理企业就成为一种必然的要求。②

上述说法与兰德斯有关企业的经济活动需要亲戚关系给予影响的发现，并非完全相反。在经济发展的某一阶段(如需要在亲戚之间筹措资本，雇用亲属较为牢靠)，亲属关系可能对企业有利，但企业扩大之后，就不能再依靠亲属关系办事，而必须建立和实行一套雇用制度。卡拉夫和施韦瑞的研究也说明，亲戚关系对企业并不一定完全有利或完全有害，必须研究在什么情况下，不同的亲戚结构才会对企业产生不同的影响。

有关家庭结构的研究，提醒我们注意两个重要的社会现

① «17世纪新英格兰的亲属关系与贸易»，载«企业历史探究»，第4：197—206页(1954年5月)。

② 萨米尔·卡拉夫和埃米莉·施韦瑞：«家庭企业与工业发展：黎巴嫩案例»，载«经济发展与文化变迁»，第1：59—96页(1966年10月)。

象——妇女进入劳动力市场和老年人的地位问题。一般来说，妇女的离职率比男子高（失业率也高）；妇女大多从事临时性或短期的工作；她们主要集中在护士、教师、秘书等职业中。而且，妇女的就业水平与其年龄和婚姻状况有密切关系。二十岁左右的女性，就业率高；生育期间，她们要照料孩子，就业率会急剧下降，但到三十岁前后，就业率又会迅速上升。①

造成上述现象的原因，一部分是由于社会的经济发展水平问题，另一部分则是由于传统上男性就控制着某些职业，不允许妇女介入。②此外，男子外出挣钱，女子操持家务的性别角色规范也是原因之一。因为妇女尽照顾子女的责任，所以在抚育子女期间，她们的就业率就要下降。因为妇女受家庭需要的支配，并且若干年不能工作，所以她们不容易象男子那样，找到一份固定的、长期的工作，而只能做些临时性的、短期的工作。最后还因为妇女多从事拟似母性的、辅助性的工作（护士、教师、社会工作者、秘书），所以，她们可以来回变换家庭角色和职业角色。③

最近 30 年，妇女进入劳动力市场的情况发生了惊人的变化。仅在 1948 年到 1967 年间，职业妇女的就业人数就从 1670 万增加到 2840 万，即增加 70%。有 6 岁至 17 岁子女的职业妇女，其比例从 26% 增加到 45%。有 6 岁以下子女的职业妇女，从 10.8%

---

① 对这一规律的证明，摘见贝思·尼米：《男女失业率的差异》，载《工业与劳资关系评论》，第 3：331—350 页（1974 年 4 月）；格特鲁德·班克思夫特·麦克纳利：《女劳力的活动方式》，载《劳资关系》第 3：204—218页（1968 年 5 月）；瓦莱丽·金卡德·奥本海默《工作的性别标记》，载《劳资关系》第 3：219—234 页（1968 年 5 月）；海曼·罗德曼和康斯坦丁娜·萨菲里奥斯—罗思柴尔德：《企业与美国家庭》，载《美国企业》，伊瓦尔·伯格编，第 324—325 页。

② 哈罗德·L. 威伦斯基：《妇女的工作：经济增长、意识形态、结构》，载《劳资关系》第 3：235—242 页（1968 年 5 月）。

③ 甚至在医疗专业上，女医生也多从事小儿科、妇产科、儿童精神科等医务。

增加到26.5%。① 第二次世界大战后，经济繁荣所造成的对人力的需求，是个决定性的因素；而妇女想打破性别角色的限制，也促使她们加入劳动者大军。② 不过，妇女仍需顾及家庭，因此其就业率不会急剧增加。丈夫的收入水平、职业地位以及有无子女需要照顾等，仍然影响妇女的工作意愿。③ 托儿所、育婴机构等的增多，可以代为照管幼儿，使妇女得以从家务中解脱而外出就业。还有一些妇女将子女交给自己的母亲或其他亲人代为照管，因而比那些没有这种条件的人多得了就业机会。④ 我们还不知道妇女就业对家庭有什么影响，但有人在研究美国和法国的资料后指出，这两国的职业妇女使家庭的收入增加，她们在家庭中的地位提高，做家务的时间缩短，期望得到的子女数和实际得到的子女数都减少了。⑤ 妻子是职业妇女的家庭比起与之不同的家庭来，其远距离的搬迁显然较少。⑥

尽管妇女就业的比例逐渐增加，但仍有许多因素强烈地限制她们就业。格罗斯曾研究数百种职业对妇女的歧视现象，他发现从1900年到1960年，各职业对妇女的歧视行为就没有改变过。本世纪初，那些专雇用男子的职业仍不愿雇用妇女，而专雇用妇女的

---

① 麦克纳利：《女劳力的活动方式》，第204—205页。

② 瓦莱丽·K. 奥本海默：《美国的供求关系及其对妇女劳动力的影响》，载《人口研究》，第3：239—259页（1967年11月）。

③ 麦克纳利：《女劳力的活动方式》，第209—210页。

④ 巴巴拉·汤普森和安杰拉·芬利森：《早期女权运动中的已婚妇女》，载《英国社会学杂志》，第2：165—166页（1963年1月）。

⑤ 安德烈·米歇尔：《美国和法国家庭中的职业主妇与家庭互动》，载《国际比较社会学杂志》，第2：157—165页（1970年1月）；F. M. 尼克西亚：《新婚夫妇及其资产积累决议》，载《经济事务中的人类行为：〈乔治·卡托娜的名誉〉中的小品文》，阿姆斯特丹，1972年。

⑥ 拉里·H. 朗格：《妇女劳动力的参与与家庭住宅迁移》，载《社会力》第3：342—348页（1974年3月）。

职业却逐渐开始雇用男子。女性职员逐渐增多的职业，大多是被社会公认为"女性化"的职业(秘书、教师等专业性不强的职业)。①

最后我们要讨论一下老年人的问题。有三个因素——生物的经济的、社会的——使工业社会中无业老人的问题日益突出。生物性的因素，主要是生活水平的提高、现代医学的发展，使人的寿命延长，老年人增多。经济性的因素，则使老年人的再就业十分困难。社会性的因素，主要是指普遍实行退休制度。这三个因素使老年人失去经济来源，感到孤独，没有归属感。③ 加之西方的亲属组织结构，使这种情况更加严重。西方的家庭特点是，只重视两代之间的联系——父母与子女的联系。老年人往往被抛在一边；他们不再具有特定的家庭地位。③而在传统的家庭结构中，老年人不但维持其地位，而且年高德劭。在这种亲属体系中，老年社会福利和公共医疗制度就没有必要了，因为家庭具有照顾老人的功能。西方社会对老年公共福利制度的需求，在某种程度上反映了西方小家庭已不再负有照顾和扶养老人的责任。

---

① 爱德华·格罗斯：«推广避孕药引起的变化：以往的职业性别结构»，载«社会问题»，第2:198—208页(1968年秋)。对造成这种现象的原因有两种分析——第一种认为存在职业歧视；第二种，认为有家庭因素——见罗斯·劳布·科瑟和杰拉尔德·罗考夫：«职业界的妇女：社会分裂与冲突»，载«社会问题»第4:535—554页(1971年春)；辛西娅·F.爱泼斯坦：«面对男性的世界：专门职业中对女性职员的限制»，载«美国社会学杂志»第6:965—982页(1970年5月)。

② 对晚年生活中角色变化的明确分析，见欧文·罗索«老人社会化»，伯克利，1974年。

③ 不过，我们不应忽略，老年人在照顾孙子女方面起着重要作用，特别是在年轻的母亲有工作的情况下。另外，我们在正文前面已谈到，老年人表面看来与子女分居(例如，住在老年人之家)，实际上他们仍与亲属有密切的联系，而且，在他们中间形成了一种类似家庭的组织形式。有关这方面的研究，见阿利·拉塞尔·霍克希尔德：«意外的社区»，恩格尔伍德，1973年，第5章。

## 种族群体

从历史上的实例来看，种族群体与经济群体有着密切的联系。美国移民的情况，可能是众所周知的。大致地说，从上个世纪初期到中期进入的移民，其经济地位最低，直到新的移民涌入后，他们的经济地位才"上升"了。不过，不同的群体经济地位上升的速率不同，这种差异是由五种因素造成的：

1. 经济需求条件。美国在第二次世界大战时期，经济的增长提供了大量就业机会，战后的经济繁荣也需要大量工人，这样就改变了黑人劳工的经济状况——他们大批离开南方的农场向北方城市移民。

2. 种族本身所拥有的财物的和社会文化的资源。犹太人和美国人有从事商业的传统，因此比务农的波兰人、爱尔兰人、意大利人更易进行原始资本积累，也更具备商业技巧。

3. 种族特有的集结力量。一个种族群体一旦侵入某个新行业，就会形成一种高水平的占领梯级，已成功的人必定施展其才能和资力"提携"同种族的人，使其获利。

4. 种族能忍受歧视的程度。少数民族总是要经受某种歧视；不过黑人所受的歧视最为严重。黑人往往被指定干苦力活，当仆役，不准许他们从事专业性的工作；黑人的失业率比白人高得多，在经济萧条时期，黑人的失业率也比白人上升的快；而且这种种不平等始终都没有改变。① 职业上的歧视主要有两种——直接的，即雇主和工

① 参见 E. 威尔伯·博克：《农家姑娘的用处：黑人妇女的职业》，载《种族》，第1:17—26 页(1969 年春)；哈里·J. 吉尔曼：《白人失业者与非白人失业者的差别》，载《城市经济的人源》，马克·珀尔曼主编，华盛顿，1963 年，第 75—113 页。

会反对雇用黑人；间接的，即雇主因为黑人不懂技术，不能胜任工作，所以拒绝雇用他们——这往往意味着黑人在各方面都受到歧视，特别在教育方面，更是受到歧视。①

5. 少数民族能够通过政治改革的压力而获取经济利益和各种机会的程度。例如，对企业施加压力，使其采用公平合理的雇用政策；对政府施加压力，使其制定民权法案；对教育机构施加压力，使其放弃不合理的入学限制或对某些群体的特惠条件。我们很难测定上述政治压力所产生的影响力；但是当其它压力也产生时，例如对劳力的需求增加时，政治性的压力就可能产生极大的影响力。②

最后还需要引起注意的是种族群体的经济影响力。种族群体通常要求成员与内群体的互动频率要高于与外群体的互动频率，要求成员们投票选举同种族的人，要求成员与同种族的人通婚等等。我们可以想见，种族群体内经济互动的程度，与对市场行情的了解程度有直接关系。③ 利伯森曾分析芝加哥市医生的分布情况，他发现同种族的医生（如犹太人种或爱尔兰人种），多在该种族集中的区域开业。那些过于强调种族归属的医生（犹太人和盎格鲁萨克逊人）多集中于市中心区，而且专开某几科。④ 在职业上只信任

---

① 影响黑人就业率的各种因素，见彼得·M. 布劳和奥蒂斯·达德利·邓肯（与安德烈亚·泰里合作）的《美国的职业结构》，纽约，1967 年，第 238—341 页；F. 雷·马歇尔：《影响进人技术性职业的种族因素》，载《人力资源》，珀尔曼主编，第 23—54 页。

② 例案研究，见雷·马歇尔的《南部石油炼制工业中影响黑人升迁的因素》，载《社会力》，第 2：186—197 页（1963 年 12 月）。

③ 只有所有的当事者都对市场行情有全面了解，才能实现完全竞争。

④ 斯坦利·利伯森：《种族群体与医生开业》，载《美国社会学评论》第 5：542—549 页（1958 年 10 月）。

同种族人的现象，在医学界比食品零售业、药剂业等表现得更为严重。造成这种现象的原因是，许多病人并不了解医疗技术(不知道医疗质量的好坏)，而且医疗过程涉及到医生与病人之间的情感问题。所以病人在就医时，不会只计较费用问题，而是更注重服务质量，人们多半会找自己感到可以信赖的同种族的医生，而不会去找外种族的医生就医。对上述不完全竞争现象的因果分析告诉我们，人们在专业知识不足或涉及情感的情况下，当他们选择商品和服务对象时，就会依赖与自己休戚相关的群体成员。这条准则形成一种与完全竞争的市场模式不同的选择方式。

## 四　经济与社会阶层

以上，我们介绍了有关经济活动和政治活动之间关系的研究，也介绍了经济结构与家庭结构关系的研究。这种密切联系在经济活动与社会阶层体系之间也很明显。例如，斯廷奇库就发现农业生产方式与社会阶层体系及生活方式有相关性。① 这种显著的相关性在工业社会里也存在。在各个社会里，工业化的途径各不相同，但都有一个共同之点，即从事农业的人逐渐减少，到都市从事工业生产的人大量增加，工余时间从事服务业的人增多，而且出现了新的细密的职业分化。②于是社会阶层体系也随之改变，因为社会的经济组织是阶层体系的重要基础。那么，这些现象有些什么含意呢?

一些研究者认为，各工业社会都产生出许多同类的职业，如工

---

① 阿瑟·斯廷奇库：《农业、企业与农村阶级关系》，载《美国社会学杂志》，第2：165—176页(1961年9月)。

② 唐纳德·J.特里曼：《工业化与社会阶层》，载《社会学问答》，第2：215—217页。

程师、工厂工人和推销员。而且因为这些同类职业者拥有相同的技术，负有相同的责任，所以他们不论身处哪一个社会，都有相同的威望。例如在各工业社会中，都发展出相同的职业威望体系。

英克尔斯和罗西在1956年首次对职业威望进行了系统的比较研究。他们曾测量过美国人、英国人、新西兰人、日本人、德国人和苏联人对待职业的态度，要求被测者评价许多种职业。结果表明，这6个社会的职业层次评价十分相似——平均相关系数为0.88。不过在个别职业上还有差异——例如，日本人将公司管理人排在较高的层次，而美国人则将之排得较低；美国人把公司职员排得较高，而英国人或日本人则将之排得较低。一般来说，各社会对与工业化无关的职业（公司职员、军官、教授）所排列的顺序差异较大，而对与工业生产有关的职业的排列差异较小。尽管如此，英克尔斯和罗西仍认为他们的研究表明，各工业社会的职业声威体系没有多大差别。①

此后，又有一项更广泛、更说明问题的研究。霍奇、特里曼和罗西在1966年搜集了24个国家的足以进行补充性研究的资料，其中包括许多非西方、非工业化的国家（如印度尼西亚），并对此进行了比较分析。结论是，未工业化社会的职业声望体系与工业化社会极为相似。这些国家非农职业的平均相关系数，与英克尔斯和罗西得出的几乎同样高。霍奇、特里曼和罗西因此认为，无论是工业化的程度还是经济发展水平，都不能对社会阶层体系起决定性的作用。不过，这些国家都是复杂的社会，可能在结构上有相似之处，所以其阶层体系才会相似。② 雅克布威兹则比较了二十六

① 亚历克斯·英克尔斯和彼得·罗西：《职业声望的国际比较》，载《美国社会学杂志》，第4：329—339页（1956年1月）。

② R.W. 霍奇、D.J. 特里曼和P.H. 罗西：《职业声望的比较研究》，载《阶级、地位和权力》，莱因哈德·本迪克斯和西摩·M. 利普塞特合编；纽约，1966年，第309—312页。

个工业化程度不同的社会，他发现这些社会的阶层体系也极为相似。他虽然注意到各国的蓝领阶层和白领阶层对职业的评价有所不同，但仍然下了一个结论："各国虽有文化上的差别，工业化的程度也不同，但其职业声望体系却很相似。"①

上述关于职业声望的比较性研究有很多弱点，因为研究所涉及的职业种类太多，被测者情况不一等等，所以研究的结论存在很多问题。此外，他们的解释很难自圆其说，并不能真正证明工业化社会和非工业化社会有同样的阶层体系。霍奇、特里曼和罗西认为复杂的社会组织必定产生相似的阶层体系，事实果真如此吗？或者说，是由于儿童早期的社会化教育相同，所以产生了相同的阶层体系？换句话说，可能是由于文化继替的过程相似，而不是社会结构相似，所以各国的情况才趋于一致。此外，各国的职业评价所以相似，好象有某种社会力量在发挥作用，这些特点都需要进一步研究。

另外，社会阶层的类型与社会流动的方式也具有一致性。这里所谓的社会流动，是指人们在社会阶层体系中的移动。流动可能有两种形式：(1)个人地位的移动。美国传统的意识形态强调这种流动。(2)"集体"或"组织"地位的移动。最常见的是家庭地位的移动，例如一家之长的职业地位升迁了，家庭其他成员的地位也都随之上升。另一种集体流动形式是正式组织地位的移动，例如学院里某个系的地位上升，则全国各校这种系的声望都随之提高。

决定流动形式（个别的或集体的）的一个主要因素，是社会阶层的划分依据先赋的还是自致的法则。各社会都在一定程度上根据一个人天生的地位来确定他所应扮演的社会角色（职业的、宗教

① 马高托塔·雅克布威兹：《职业分层的比较研究》，载《共存》，第1：81—83页（1968年1月）。

的、政治的)。这种先赋地位或依据亲属关系、年龄、性别、种族，或依据出生地等。如果一个社会以这些标准来确定人们所应扮演的角色，那么这个社会就是强调先天的背景。如果一个社会根据人们的行为或表现来决定其社会角色，那么这个社会就是强调个人的成就。

社会依据先赋—自致法则来决定社会流动，就会出现两种情况：假如社会确认先赋法则，就会导致集体式的社会流动；假如社会强调个人的后天努力，则会促成个人式的社会流动。

古印度根据人们先天的背景来决定社会分层的作法，正好可以说明这种情况。在古印度，一个人若出身于某个种姓，他未来生活的各个方面——他的择偶范围、职业、社交群体、宗教仪式行为、殡葬仪式——都已被决定。一个人一旦出世就不再有选择的权力。由于社会以这种方式来决定角色身份，所以一个人在一生中都不能单独地从一个种姓转为另一个种姓。在这种体系中会产生哪种流动？据赫顿来看，在这种体系中只能通过集体流动而在某个种姓中分裂出一个次种姓来，他称之为"印度种姓的裂殖"。他将之归结为这样一个过程，即一个种姓等级可能分成数个次等级，而各个次等级的人只愿意娶其他次等级的女子为妻，却不愿把自己的女儿嫁给其他次等级的人，这样就形成种姓的分裂。于是抬高了本等级的地位，并通过改换职业来巩固这个地位。然后，再为自己的等级定一个新的名称，并否认与原属等级的一切联系。赫顿写道："一个种姓等级可以改变自己的名称，经过一段时间后，就会为社会所接受，他们的行为准则也随之改变，婚嫁也会随着地位的改变而受人尊重。"① 种姓等级的增殖就是数世纪以来古印度社会

① J.H.赫顿：《印度的种姓制度》，伦敦，剑桥大学出版社，1946 年，第41—61，97—100 页。

流动的形式。直到西方的个人主义价值观对印度产生了重大影响，个人流动才不再受种姓等级的限制，但是现代印度社会中仍然存在种姓集体流动的形式。①

美国传统的价值观体系建立了重视个人成就的社会分层体系。这个体系鼓励人们通过个人流动脱离原有的地位（基于出生地、种族背景、乃至家庭归属而获得的地位），争取新的社会地位。但是事实上，某些先天具有的特质——特别是种族、性别、年龄等——仍然使这个体系无法只采取一种流动形式。所以，不断强调重视个人流动的社会，仍然可以发现集体流动的现象。例如，一个人承担了某种职业角色，而年龄已过三十，那么，他的个人流动机会或多或少就已完结，他只能在同类的职业内流动。这些成年人的职业地位似已不得改变，虽然这种先天背景不同于由出身而定的先天背景。在这种情况下，必然采取集体流动的方式。从事同一职业的人（例如护士）可以集体努力，来争取和巩固较高的社会地位。再例如，某些群体，特别是黑人和妇女，往往受到先天特质的限制，不得不从事某些特定的职业。这样，他们就必须作为集体的一员，通过集体地位的改变来实现个人的流动。所以，通行的流动方式不再有效，这些群体常常采用集体的方式，发动社会运动，来争取群体的社会地位。从以上两例可以得出这样一个结论：一旦不允许个人流动，或很难实现个人流动，一旦个人所属的群体受到歧视，就会出现集体流动的情况。

所以，流动的形式与社会阶层体系的结构有密切的联系。此外，有人认为向上流动的速率与经济体系的形式有密切的关系。根据利普塞特、本迪克斯、泽特伯格的研究："西方各工业化的社会，

① M.N. 斯林尼瓦斯：《阶层流动的表现》，载《现代印度的社会变迁》，伯克利，加利福尼亚大学出版社，1966 年，第 89—117 页。

其社会流动的速率极为相似。"① 这个结论和一般人的臆测相反。一般认为，美国是一个较为"开放"的社会，所以它的阶级结构应比西方其他国家更易于变动。利普塞特和本迪克斯认为，影响流动率的不是意识形态和文化的差异，而是职业结构的异同，所以工业化社会的流动率才会大致相似。

加之，要比较各国的流动率，在研究方法上也有很多困难。我们可以发现，利普塞特、本迪克斯、泽特伯格所用的测量流动的指标，只能反映从体力工作向非体力工作的流动情况。这种指标只能粗略地说明部分情况，而不能顾全所有的流动现象，例如从商业转向专门职业。还有一些学者从事更进一步的研究以验证利普塞特、本迪克斯和泽特伯格的假说，发现实际情况要复杂得多。他们研究了更全面的资料，发现从体力工作到非体力工作的流动情况与前人的发现十分相似，但是从非体力工作向体力工作的流动率，从体力劳动阶层向精英阶层的流动，以及从精英阶层向其他阶层的流动，在各工业社会就大不一样了。特别是在美国社会，从体力劳动阶层向精英阶层（从事高级商业和专业性工作的阶层）的流动率，显然比其他工业化的国家高。②

社会学界广泛讨论的另一个课题，是美国社会现今与以往流动率的比较，特别是美国现今的社会阶层体系是否比以前更加僵化，更加封闭。在20世纪40年代到50年代，学者和评论家们大都认为美国的社会阶层体系越来越僵化。20世纪20年代美国政府

---

① 西摩·M. 利普塞特和赖因哈德·本迪克斯：《工业社会的社会流动》伯克利，1959年，第13页。

② 布劳和邓肯：《美国的职业结构》；S.M. 米勒：《社会流动、趋势报告和书目》，载《现代社会学》，第1：1—89页（1960年）。卡特赖特在另一项研究中发现，"职业继承"现象——非流动式——与技术水平，有利于流动的国家结构（如职业培训班等）和家庭规模都成负相关。见菲利普斯·卡特赖特的《职业继承：跨国分析》，载《美国社会学杂志》，第4：400—416页（1968年1月）。

颁布移民法，限制外国移民入境，堵塞了非技术工人的来源，而非技术工人的缺乏，使社会的向上流动率降低；多年以来社会各阶层的出生率也逐渐相等，地位高的行业没有空缺；许多研究还指出，人们只能固定地在本地区内流动（向其他地区的流动很难测定）；再加上所研究地区在30年代又发生了经济不景气；[①] 这些因素都使美国的阶层体系变得僵化。以后又有人对各国进行了调查，发现上述结论过于武断。他们根据人口普查资料和其他调查资料，发现至少在20世纪60年代中期，美国社会的向上流动率没有降低——当然，30年代经济不景气时期例外——而且近几十年来由于高薪职员的增加，向上流动率反而上升了。[②] 虽然，流动率显然与经济的持续增长及其对职业岗位的更新有密切的联系，但是我们并不能根据20世纪70和80年代美国及世界经济不稳定的持续增长形势，来推测未来的社会流动情况。

## 结　论

本章是把社会看作一个整体，来讨论经济变项与非经济变项之间的关系的。以下，我们将从经济过程的各个层次入手，继续讨论经济变项与非经济变项之间的关系。

---

① 埃尔布里奇·西布利也强调了这一点，见《分层的统计分析》，载《美国社会学评论》，第3：322—330页（1942年1月）；W. 劳埃德·沃纳和J.O. 劳：《现代工厂的社会系统》，纽黑文，1947年，第185页；C. 怀特·米尔斯：《白领阶层》，纽约，1951年，第259页；万斯·帕卡德：《向上爬的人》，纽约，1959年。

② 斯图尔特·亚当斯：《美国职业精英的起源1900—1955》，载《美国社会学杂志》，第4：360—368页（1956年1月）；埃尔顿·F. 杰克逊和小哈里·J. 克罗克特：《美国的职业流动：单值估计和趋势比较》，载《美国社会学评论》，第1：5—15页（1964年2月）；布劳和邓肯：《美国的职业结构》，第3章。

# 第四章　经济过程的社会学分析

经济学家大都把经济过程看作是生产和消费过程。生产，就是聚集并运用资源;消费,就是耗用生产出来的产品。在生产和消费过程之间,还必须有一个分配过程——即将原料、资金、劳力投入工厂,而将产品供给消费者的过程。

本章所要讨论的就是经济过程的有机动因。首先，我们要讨论影响经济过程的社会性因素。其次,我们要探讨分配和交换,特别是不同的社会结构所表现的不同交换类型，以及社会性因素对劳动力市场、企业家市场和消费品市场的干预。第三,我们要转而讨论经济学和社会学对消费所作的种种研究。

## 一　生产过程

### 技术和其它有关的决定性因素

我们尽量用经济社会学的观点来分析生产过程——考察社会性变项对各种生产经营活动的影响。①然而,在生产过程中,许多社会性变项会受到生产技术管理的制约。所谓"技术"，首先是指用于物品生产和服务的各种知识(一般常识、积累的经验、科学知识),其次是指人们应用知识时,与工具、机器、能源等所发生的关系。

① 见本书第二章。

技术对人类行为有如下直接影响:

1. 工作技术在很大程度上决定工作者须付出多少体力。

2. 工作技术影响工作进度和人员活动的组织程度。固定的作业循环(例如装配线)要求各作业点的人员必须严格按规定程序操作。①

3. 生产的技术管理要求工人具备一定的技术水平。伍德沃德研究英国一家工厂后发现，采用"加工"或"连续流程"生产方式——基于很高的生产技术——要雇用较多的大专毕业生;而采用"整装大量制造"或"单位大量制造"的生产方式，则不必雇用许多大专毕业生，采用大量制造的生产方式比采用前一种方式雇用非技术工人的比例要高。②

4. 技术在很大程度上决定着分工精细的程度和权威结构。技术愈复杂，所需的行政人员和管理人员也愈多。③而且，如果作业流程的整合程度高，权威就更形分散，因为工作本身的组织和步骤完全可以自行控制。④

5. 工作技术影响社会互动的性质。工作本身要求工人互助合作并交换工作信息，这往往会影响到下班后工人之间的互动。现代家庭生活有一个显著的特点，就是家庭成员白天大多外出工作。举一个明显的例子，可以说明工作时间的安排怎样对一位铁路工人生活的各个方面产生着影响:

……职业使铁路工人形成了某种社会关系，极大地影响

① D.S. 皮尤等:《组织结构的脉络》，载《组织比较》，沃尔夫·V. 海德布拉德编，恩格尔伍德，1973年，第79页。

② 琼·伍德沃德:《工业组织:理论与实践》，伦敦，牛津大学出版社，1965年，第57—58、60页。

③ 同上，第55—57、59—60页。

④ 皮尤等:《组织结构的脉络》，载《组织比较》，第79页。

着他个人的社会生活。工作破坏了正常的夫妻关系和父子关系，使他无法参加其他社会团体的活动，更严重的是，扰乱了正常的家庭生活，如吃饭、睡眠、娱乐等。因为作息时间不同，妨碍他的家庭与社区内其他群体的往来，也使家庭成员的相互交往成为问题。而且，妨碍他参加社区活动，不能尽市民的责任，所以，他在社区里也就没有地位。①

技术因素甚至会影响社会秩序和自然秩序。可以举出一项小发明来说明这种影响，雪车(比犬或驯鹿所拉的橇在技术上有所提高)传入阿拉斯加和拉普兰等地后，使这些地方的畜牧和狩猎方式发生了变革；大大缩短了猎人的周工作日；使他们的收入增加；形成新的社区阶层体系(以是否拥有雪车而定)；又因为不再需要大量的牲畜来拉雪橇，竟引起了严重的生态失衡问题。②再从大处着眼，我们可以看到近两个世纪以来，技术革命对世界资源、生产和财富的分配，都有很大影响。人类当今所具备的能力，例如拥有核武器，可以轻而易举地摧毁它所创造的全部文明；或者由于环境污染和资源枯竭，也会逐渐使人类文明毁于一旦。③由于技术发展得越来越复杂，许多西方国家的娱乐方式、社会组织和政治控制都发生了变革。④

---

① W. 弗雷德·科特雷尔：《铁路工人》，斯坦福，1940年，第76—77页。

② 珀蒂·J.佩尔托和卢奇·米勒-威尔：《雪车：北极的技术革命》，载《技术与社会变迁》，H. 拉塞尔·伯纳德和珀蒂·J. 佩尔托合编，纽约，麦克米兰，1972年，第188—199页。

③ 威廉·O. 贝克：《科学与技术的活力》，载《技术与社会变迁》，伊莱·金斯伯格编，纽约，1964年，第82—94页；肯尼思·博尔丁：《20世纪的含义：伟大的转折》，伦敦，1965年。

④ 关于技术对人类生活的各种影响，见雅克·埃鲁尔的《技术社会》，约翰·威金森译，纽约，1964年；埃·梅诺森：《技术》，波尔·巴恩斯译，伦敦，1968年；丹尼尔·贝尔：《后工业社会的来临：对社会预测的一项探索》，纽约，1973年。

许多经济社会学的研究，都试图找出技术发展对工人有哪些影响。其中最有影响力的，是布劳纳所做的研究。①他以工人的疏离感作为主要的因变项，并将它划分为几个层次——无力量感，即工人因无法控制自己的生产工具或工作环境而产生的感觉；无意义感，即工人仅只生产完整产品中的一小部分，从而产生的一种无作用的感觉；孤立感，即工人在工作时产生的一种自己不属于任何一社会群体的感觉；自暴自弃感，即工人因感到工作只是为了生活，并不能自我满足时，所产生的一种感觉。

布劳纳还认为，并不是所有的工厂都会使工人产生疏离感，不同类型的工厂，引起工人不满的程度不同，因为各厂所采用的技术、分工程度和行政结构不同，而且在经济结构中的地位也不相同。据此，他决定在四个不同性质的工厂——汽车厂、纺织厂、自动化的化工厂、印刷厂——进行工人疏离感的研究。他先分析各厂的结构，以此来判断是什么原因导致了工人的疏离感。然后，他再针对访问工人所得的资料，来确定各厂疏离感的种类和程度。

如他所料，汽车厂工人的疏离感最强，而印刷厂的最弱。在汽车装配线上，工人完全不能自行其是，工作过程单调乏味，各人只完成最终产品的极小部分，工作中很少有人际互动行为，职业团体也很松散。而印刷厂的情况正相反，印刷业注重个人手艺，工人可以自定工作步骤，可以看到自己的最终劳动成果，工人之间有密切的社会往来，并且都归属于某个职业团体。

纺织厂的工人则表现出中等程度的疏离感。作为织机的操作者，他们与汽车厂工人一样有压抑感；他们感到高度紧张，工作步骤也由厂方规定，他们也几乎不能控制最终产品。不过，被研究者有一个特殊的条件，他们的工厂座落在南部一个笃信传统、工作性

① 罗伯特·布劳纳：《疏离与自由》，芝加哥，1964年。

质相近、具有稳定社会生活的小镇上，这些因素减轻了工作环境对工人产生的不利影响。

化工厂工人的疏离感只略高于印刷厂。虽然化工厂的工人们无法自行决定生产率，但可以控制机器。他们往往以班组为单位进行生产，全班人员共同对整个生产过程负有责任，每个工人可以较自由地调整自己的工作方式，也不会受到管理人员过于严格的监督。

最近10年来，也有人进行过几项同类研究，并以其结果与布劳纳的研究进行比较，其中有的结果与布劳纳的相一致，有些则相悖。富兰研究了加拿大3个工厂——印刷厂、汽车厂、石油厂——的1491名工人的情况，其结果大部分与布劳纳的相一致。这3个厂所采用的技术不同，使各厂工人之间以及工人与监督者之间的整合程度大不相同。富兰发现石油厂工人的整合程度最高，其次是印刷厂，而汽车厂的最低；他还发现，工人对厂方的态度与工人的离职率——这两者都是疏离感的不同方面——之间有直接关系。① 科恩豪泽对底特律汽车厂工人的心理健康进行了抽样调查，其结果也与布劳纳的看法相一致。他以访问资料作为心理健康的测量依据，再辅以专业心理医生和工人妻子所做的判断，来测定工人的心理健康状况。科恩豪泽认为，大部分工人都表现出对生活状况的不满，或有心理毛病。更重要的是，心理健康状况与职业有明显关系；工人的技术愈高，工作内容愈是多种多样、负有愈多的责任、愈是承担高工资的职务，心理不正常的征兆就愈少。而且，工作之前就具有的个人特质，如教育程度等，显然不会影响工人的心理健康状况。科恩豪泽认为工作环境的性质是造成

---

① 迈克尔·富兰：《工业技术与企业工人的整合程度》，载《美国社会学评论》，第6:1028—1039页。

工人心理健康差异的主要原因。①

其他的研究者则怀疑工厂工作是否会造成疏离感。戈德索普研究英国汽车厂工人后发现，装配线上的工人之所以不满意自己的工作，是因为"作业分工太细、竞争激烈、只需要低浅的技术、所用的工具和技术过于固定、只有机械统一的工作节奏和工作速度。"不过，工人工资较高，仍然是他们决定留在装配线上工作的主要原因。但是，他又发现在被调查者中，大部分人以前都从事过收入较高、更有技术、令他们满意的工作。因此，戈德索普对疏离理论做了不同的解释：

> ……我们所研究的工人，大部分曾为谋取高收入而转换(到可提供更高收入的)企业，想以此来补偿工作压力和剥夺造成的损失。因此，如果说这些工人有"疏离感"，那么，造成疏离感的根源，并不是他们现在所处的工作技术环境，而是更广阔的社会环境。社会促使他们拼命追求经济利益，而不考虑从事贫乏单调的劳动生活所付出的代价。②

换句话说，戈德索普认为工人为了赚钱，宁愿忍受单调、枯燥的工作，这是造成疏离感的原因，而并非工作条件所致。

一些对非西方国家所进行的研究，对疏离理论提出了更大的质疑。英克尔斯等人在六个发展中国家访问过六千人，力求找出影响这些人"现代性"的决定因素。(他们所谓的"现代性"，意指人的这样一些属性，如接受新事物、不依赖父母、热心于公众事务等。)英克尔斯等人认为，在大型组织，特别是工厂中的工作经验，

① 德特劳特·科恩豪泽和奥托·M. 里德：《工业工人的心理健康》，纽约，1965年，第260—262页。

② 约翰·H. 戈德索普：《汽车装配工的态度和行为：越轨事例及理论分析》，载《英国社会学杂志》，第3:228—230页(1966年9月)。

显然会影响个人现代性态度的形成。因此，他们使用一套复杂的心理疾病症状数量表，来测定个人所承受的心理压力，但未能揭示工厂环境与心理压力之间有什么关系。① 福姆在美国、意大利、阿根廷、印度等国对汽车工厂的工人进行了调查(仍然选用其他研究认为易产生疏离感的工厂作样本)，他发现这些国家的工人，似乎对自己的工作和生活颇为满意；他也找不出复杂的技术与"失范"("失范"与"疏离"是两个同意义的概念)之间的关系。于是，他下结论说："事实很明显，我们应该修正或抛弃疏离或失范是由技术发展所造成的说法。"②

专业分工是否与工人的不满情绪有关，在研究者中也存有争议。若干研究成果指出，分工越细，工作者对其职责越不满意。③ 有的工厂根据这个理论进行"工作丰富化"或"工作扩大化"的实验，来解决这种问题。然而，也有另一些实验研究并未揭示出分工与工作情绪之间有什么关系，有人仍然认为，这两者之间的关系，是由工作者已有的文化背景及其对工作的驾驭能力所决定的，而不是由他所从事的工作性质来决定的。④ 谢泼德最近所做的一项

① 亚历克斯·英克尔斯：《人的现代化：六个发展中国家个人现代化的原因和后果》，载《美国社会学杂志》第2：208—225页(1969年9月)；亚历克斯·英克尔斯和戴维·H.史密斯：《现代化过程中个人调适的结果》，载《国际比较社会学杂志》，第2：101—103页(1970年1月)。

② 威廉·H. 福姆：《四个国家中汽车工人的职业和社会整合程度》，载《工业社会的比较与透视》，威廉·A. 方斯和威廉·H. 福姆合编，波士顿，1969年，第222—244页；福姆：《技术与四国工人的社会行为》，载《美国社会学评论》，第6：727—738页(1972年12月)。

③ 乔恩·M. 谢泼德：《职能专门化与工作态度》，载《劳资关系》，第2：185—189页(1969年2月)。

④ A. C. 麦肯尼、P. F. 沃尼蒙特和 W. O. 加利兹：《专门化降低了工作满足感吗?》；查尔斯·L. 赫林：《工作内容丰富情况下个人的差别》，载《工业社会中的组织问题》，约翰·M. 谢泼德编，恩格尔伍德，1972年，第378—401页。

研究指出，如果研究结果混乱不清，就一定要努力搞清额外变项的影响。他先假定操作机器的工作分工最细，其次是操作自动化系统的工作、再次是手工业，他依次访问这三类工厂的工人，比较他们的工作满意程度。他还搜集工人所住社区的规模和工人的工作取向等资料，以探寻这些变项对工作满足感有什么不同的影响。根据他的分析，既使考虑到这些介入变项的作用，工分的程度仍然对工作满足程度有决定性的影响。①

另外，还有一部分学者研究与自动化有关的技术对工人的影响。与装配线工作方式相比，自动化生产不需要工人花费太多的体力，而且不需要密切注意生产过程的细节。此外，比起装配线上的工人，他们可以更自主地调整工作步骤。一般来说，自动化系统，其操作工的技术水平较高，很少雇用非技术工和半技术工（修理员、办事员、打字员）。技术程度较低的自动化系统，由于工作已经高度专业化，因此不需要精细的分工。但是技术程度较高的自动化系统，则出现新的分工，需要工人具备更高的知识水平和专业训练背景。

自动化对经济有什么重大影响，目前我们还了解得很不完全。最初，人们害怕自动化生产的推广会引起工人大量失业的问题。有人将20世纪50年代后期战后良好的就业条件不复存在，而出现大批工人失业的原因，归咎于农业技术的革新和自动化技术的采用，认为新技术的采用，削减了非技术和半技术工人可从事的工作，使某些工人——青少年、少数民族等，失去了获取较好职业的机会，年龄较大的工人也被拒之门外。②有的人则认为失业问题

① 约翰·M. 谢泼德：《职能专门化、疏离与工作满足感》，载《工业与劳资关系评论》，第2:209—219页(1970年1月)。

② 见阿诺德·罗斯：《大幅度失业的新问题》，载《美国经济与社会学杂志》，第4:337—350页(1964年10月)。

是由于对劳力的需求不足而引起，并非由于劳动力市场的需求结构发生了变化。目前，这个问题还没有定论。①

自动化对人类社会和心理究竟有什么影响，现在也并不清楚。有几个事例表明，自动化后工人之间更加隔离；但另一些案例则表明不同步的操作过程使工人之间形成新的互动方式。② 自动化消减劳力，在短期内使人对就业忧虑重重。③ 而长期的心理影响则不同，根据某项研究——与布劳纳的发现相吻合，工人会满意自己的工作环境，因为他们可以自始至终自己控制生产活动，不必注意生产过程的细节。④ 但是有人批驳了这些说法；萨斯曼调查宾夕法尼亚州的 12 家自动化工厂后发现，自动化技术的推广虽然如人所愿，可以提高工作地位，但是并不能减少布劳纳所强调的那些造成工人疏离感的因素。⑤

以上我们评价了有关技术对人类影响的研究结果，但我们不得不承认，这方面的研究水平还不高，各项研究结果也还彼此相互矛盾。这是什么原因呢？首先，因为各研究者对技术水平的度量标准不同，推断其影响的方法也不同，所以无法得出一致的结论。其次，因为研究者所谓的"技术"并不是一个单变项，而是一组多元

---

① 见阿瑟·M. 罗斯：《失业问题入门》，载《美国经济中的失业问题》，A. M. 阿瑟编，纽约，1964 年；V. 斯托依科伍：《结构性失业增长再探》，载《工业与劳资关系评论》，第 3:368—376 页(1966 年 4 月)。

② 对各种事例的研究成果，摘见弗洛伊德·C. 曼的《精神影响与组织影响》，载《自动化与技术变革》，约翰·T. 邓洛普编，恩格尔伍德，1962 年，第 43—65 页。

③ 丹·J. 钱皮恩：《办工自动化对地位、角色变化和个性丧失的影响》，载《社会学季刊》，第 1:71—84 页(1967 年冬)。

④ 约翰·M. 谢波德：《自动化与疏离：一项对办公室工作人员和工厂工人的研究》，剑桥，马萨诸塞州，1971 年。

⑤ 盖拉尔德·I. 萨斯曼：《筹划过程、自动化与工人疏离》，载《劳资关系》，第 1:34—45 页(1972 年 2 月)。

的变项，如耗费体力的程度、操作速度、上级的监督方式、分工的程度等等。例如，要想找出这种多元变项与工人满足感之间的关系，研究者就很难确定在技术产生影响时，是其复杂体系中的哪一个层次在发生作用。适当的研究策略是，先将技术分解成不同的层次，使各层次成为独立的变项，然后试着将它们与较不完全的变项(而不是用"满足"或"疏离"这种笼统的变项)做相关分析。

本节，我们已论及工作环境的技术特质对人类社会和工人心理的影响。下面我们将讨论工作本身的问题。我们将应用经济社会学采用的一般变项，来分析生产的社会组织；还将讨论社会性因素对生产过程的反作用。

为了便于分析，我们将社会结构分为两种基本单位——"职业角色"和"组织"。在下面两种情况下，角色与组织是重叠的。第一，有时个人角色(如开私人诊所的医生)同时负责生产和分配，他"个人就是组织"。第二，组织由一组角色(工程师、工头、工人等等)组成。

### 职业角色

经济学家认为，个人选择职业角色的态度和行为，往往依供需关系而定。他们假定劳动力市场上的个人都是为追求经济报酬而谋求工作。因此，劳力供给曲线是平滑而且向上倾斜的，如图2所示。

有时，经济学家也会重新考虑这种说法是否过于简单。凯恩斯认为，一般来说工资和工时成正比，但当工资低到一定水平时，工人就宁愿退职而不愿意减少工作量，如图3所示。其他经济学家则着重强调，在经济未开发地区，如果增加工资，工人反而会减少工时，因为他要把多赚来的工资花在闲暇活动上。这种情况会形成一条向后倾斜的劳力供给曲线，如图4所示。当然，经济学家

也认为在某些情况下——例如，价值观改变、工艺技术改变时——也存在劳力供给曲线向右或向左移动的可能性。

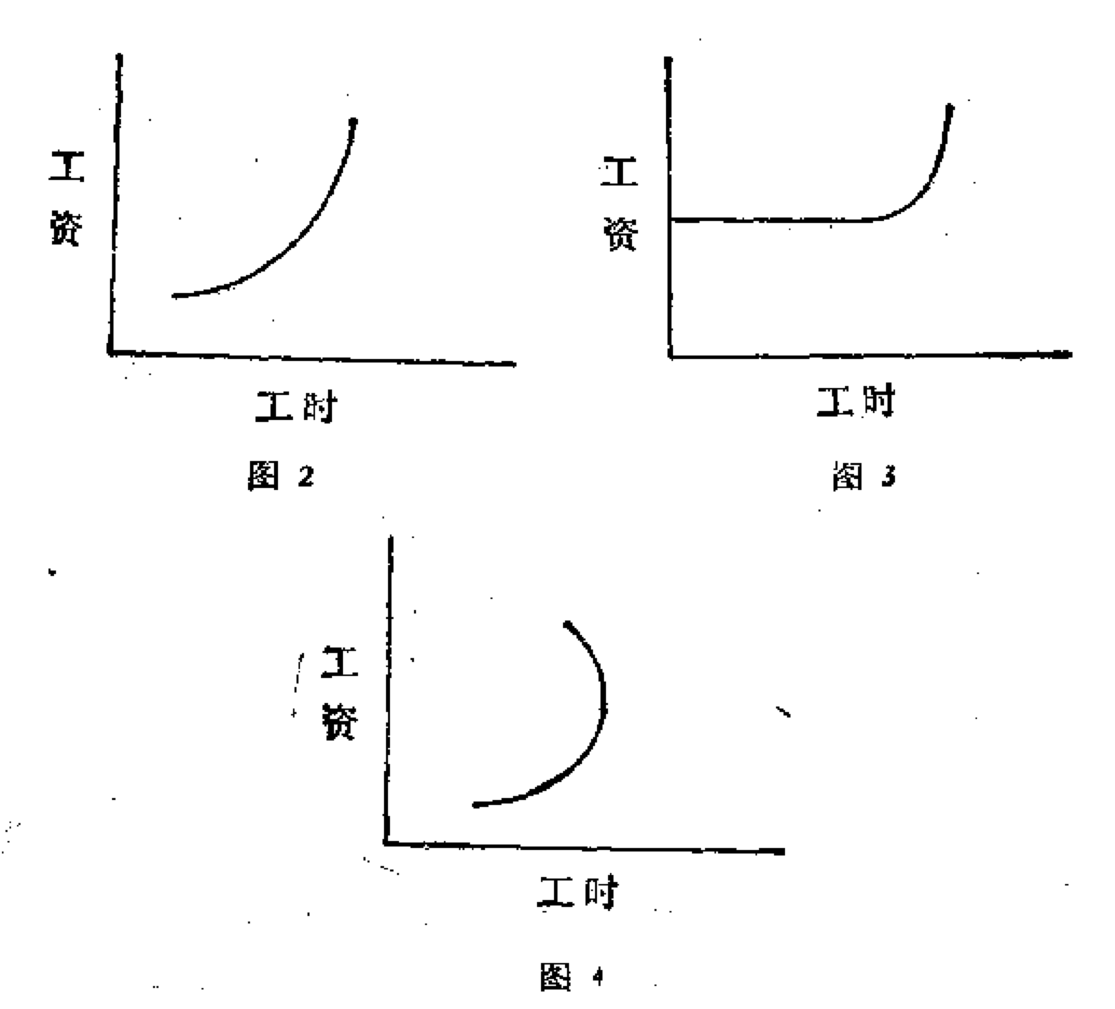



图 2

图 3

图 4

用经济社会学的观点来看，经济学家对劳动者行为的看法有以下局限性：

1. 这种观点忽略了工人之间的相互依存关系。休斯则注意到了这种“人际关系”，他指出：

(许多管理者和社会科学研究者)确信工业组织是由许多个人汇集而成的，其中，每个人只寻求自身的利益而不顾他人，每个人都受这种强烈欲望的驱使而努力工作(埃尔顿)。梅奥反对这种说法，认为每个工作单位都是由社会群体组成的，群

体中各成员的工作态度都受其他成员社会态度的影响，他的命运与其他伙伴休戚相关；这些社会群体还与厂内外其他大的社会关系体系有联系。①

不过，这个批评也有所疏忽，实际上，经济学家在确定劳力供给曲线和劳资关系时，已经考虑到工会角色这个因素。②

2. 事实上，工资和工时并不是成正比的。在实行某种刺激，如计件工资制或效率奖金制的情况下，二者之间或无显著关系或成反比。③

3. 虽然经济学家承认其他的心理因素会影响工人的工作意愿，④其他的社会因素(如对扩大式亲族的责任)会影响劳力供给曲线，但他们通常都假设这些因素是既定的。正统的经济学家可以做这些假设，但经济社会学家在研究时，必须把这些因素作为变项。

所以经济社会学家都认为，影响工人工作量的因素，除工资而外，还有其他更多个变项。另外，经济社会学家还要研究工人的其他行为；他须注重工人的意识形态、人际互动、对权威的反映，等等。简单地说，经济社会学家研究时采用的依变项，比经济学家要多。

---

① 埃弗里特·彻林顿·休斯：《工业中种族群体的联合》，载《美国社会学评论》，第5:512页(1946年10月)。

② 见本书第三章。

③ 有关这方面的文献，见罗伯特·L.奥普萨尔和马文·D.邓尼特的《工业激励中金钱补偿的作用》，载《组织问题》，谢波德编，第340--374页。

④ 影响人们工作取向的个人动机，见维克托·弗鲁姆的《工作与激励》，纽约，1964年。

下面介绍一些社会学文献对职业角色的分析：

经营者角色。由于工商股份公司的规模越来越大，越来越复杂，经营人员或高级管理人员就面临一种新的角色义务，这些角色所具有的政治的和协调的作用，使他们越来越惹人注目。他们必须大量搜集企业内多种多样的资料，为决策提供信息；必须传达命令给各个部门，并使之遵照执行。此外，经营者又须是一个协调者——他必须视察各项工作是否按期完成，还要解决各种纠纷，倾听各部门负责人的意见和问题。公司与外界的关系，也需要他来协调——协调消费者、银行家、股东、工会负责人的各种需求。①

社会学家已经找出经营者角色所承受的种种压力：(1)他受到来自个人、群体、机构等的压力；(2)他迫不得已，必须在很短的时间内作出决定，即使在情况不明或不确定时，也不得延误；(3)他所扮演的角色要求他不讲个人情面。他的所做所为要符合经营者角色的要求——核算成本、为公司赚得利润、尽责尽职、具有权威——所以经营者必须讲求实际，有时还须残酷无情。他不得不下达不受人欢迎的命令；迫不得已开除表现不好的下级，即使是他的好友也不得例外。②

经营者在面对种种压力而又不十分了解情况时，一般的反应是，以盲目的自我信念排除压力并指导决策。③许多经营者都具

① 关于经营者角色的经验研究摘要，见伦纳德·R. 塞尔斯的《经营行为：大企业的行政管理》，纽约，1964年，第44页；切斯特·I. 巴拉德：《总经理的职能》，剑桥，马萨诸塞，1958年；托马斯·A. 马奥尼、托马斯·H. 杰蒂和斯蒂芬·J. 卡罗尔：《管理工作》，载《劳资关系》，第2:97—110页(1965年2月)。

② 关于经营者角色所承受各种压力的讨论，请见尤金·V. 施夸德的《工业社会学，工业与社区的社会关系》，纽约，1969年，第146—150页；弗朗西丝·X. 萨顿等：《美国企业信条》，剑桥，马萨诸塞，1956年，第16章。

③ 关于情况不明与盲目信念关系的古典论述，请见布罗尼斯拉夫·马林诺夫斯基的《魔力、科学、宗教和其他小品》，花园城，1955年。

有这样的自我信念，一般可分为三类：(1)“行动者”。这种人激进、冲动、富有攻击性、暴躁，强迫别人承认他的决策是正确的。(2)“直觉论者”。这种人稍加思索，凭直觉就能提出决策，并认为决策出自“第六感官”，所以绝对正确。(3)“有常识者”或“实用者”。这种人在情况不明时，凭理性做出决策，而且懂得保护自己的权威，使之免受下级和“专家”的侵犯。萨顿等人认为，经营者之所以在出了差错后，责怪政府未尽到责任，就是因为他们在情况不明时作出的决策是错误的，但又不肯认错。①

有一项关于经营者态度的研究涉及到这个问题。海尔、格塞利和波特对14个经济发展水平不同的国家的3641个经理人员进行了问卷调查，想搞清这些人对经营者这个角色的看法。②他们发现，各种社会的被调查者都认为，在个人的领导能力不足时，最好的领导方式是依靠民主参与。③这种想法实际上很难实现。如果经营者因企业环境所迫而持有这种看法，他们就会赋予它某种含义。就是说，当一个经营者不信任其下级的领导能力时，也就是在肯定自己的领导能力；当他强调民主参与是最好的领导方式时，却将决策权留给自己，让下级参与决策只不过是领导的一种手段，决不会使之威胁到自己的领导权。

经营者面对压力的其他反映是，做决策不考虑人情。人们普遍认为，在竞争激烈的工商界，经营者要想尽到责任，就要有一副“铁石心肠”，不能感情用事。有不少企业，即使对待经营者也是毫不讲情面的。例如有一种“向上踢”的做法——就是将不称职的经营者升到“更高的职位”，但不给他实权；另一种是“调动职务”，实

① 萨顿等：《美国企业信条》，第332—336页、368—379页。

② 梅森·海尔、埃德温·E. 吉塞利、莱曼·W. 波特：《管理思想：国际性研究》，纽约，1966年。

③ 同上，第26页。

际上是降职的一种借口；还有一种是迫使不称职者自动辞职，不必由企业出面解聘。①

最高层的经营者，往往是营利性组织中的协调者，因而面临更多的压力，他的许多态度和行为，都是为了解除这些压力的。较低层的管理人员（低层经营者、生产经理）也承受着种种压力，但与高层者所承受的压力有所不同。他们的地位和权威处于高层经营者和低层职员之间，通常与上下两层的关系都不甚明了。此外，他们还要作为公司政策的执行者，不断与专业机构的职员——工程师、推销员、人事经理等——发生冲突。他们为了应付这种不明确的关系和冲突，往往过于注重地位的外在象征（电话机的数目、秘书的数目，办公桌的位置和大小等）。而且常以向公司生产负责为借口，贬低和打击专业职员。②

专业角色。"专业的"这个词，表示一个人或"有专门技能"或"有专门信仰"。专业，是指所具有的知识水平较高，有某种擅长，并能实际应用它们。开业的专业人员往往是"务实的"，就是说，他必须通过提供服务来赚取报酬。我们从专业人员的收费方式上可以看出，专业人员与营利机构之间有利益上的冲突。许多制度都规定了专业服务应执行的权力和义务。从事自由职业的专业人员通常是抽成收费（例如律师要求抽取总收入的三分之一）或按公定费收取费用。有些专业人员（如教授、牧师）并不能向当事人（学生、教区内的信徒）收取费用，而是完全由上级组织来支付薪金，这些组织，有的向当事人收费，有的并不收费。专业人员的义务与经

---

① 关于组织力图使人接受降级的个案研究，见弗雷德·H. 戈德纳的《工业管理中的降级问题》，载《美国社会学评论》，第5:714—724页（1965年10月）。

② 罗伯特·L. 卡恩等：《组织的压力：关于角色冲突和职责不明的研究》，纽约，1964年；德尔伯特·C. 米勒和威廉·H. 福姆：《工业社会学：劳动组织的社会学》，纽约，1964年，第480—486页。

济利益之间所产生的矛盾和冲突，还与专业人员群体所共有的职业意识形态有关。

专业人员一旦成为工业企业的科员，还会面临其他的问题。他早先形成的专业水平可能不适合科室工作的要求，所以常与企业发生冲突。另外，专业科员与生产线主管之间的从属关系并不明确，而且他们有不同的教育背景和表达方式，因而加深了彼此的不满和冲突。①不过，专业人员在工业组织里干得越久，就越认为自己与组织没有什么冲突。②

许多专业人员的职业地位显赫，他们有职业上的认同和自己的一套生活方式。③但是半专业人员的地位就不甚明确，而且经常受到歧视。例如，埃文曾描述：技师"一方面受工程师(专业角色)的牵制，另一方面又受操作工或技工的牵制，他可能对从事这两种职业的人都没有好感"。④技师的技术可能和工程师一样好，可是工资较少、地位较低、升迁的机会也不多。埃文研究这类人员后发现，这些人常为追求较高的工资而更换职业，也很注重其职位的象征——例如，办公室的大小、助手的多少——是否达到工程师角色应有的水平，力图各方面都争取到与工程师相同的待遇。⑤

---

① 威廉·H. 科恩豪泽和沃伦·O. 哈格斯特龙合著：《工业科学家：冲突与适应》，伯克利，1962年；梅尔维尔·多尔顿：《从事管理的人》纽约，1959年。

② 马克·亚伯拉罕森：《工业科学家的整合》，载《管理科学季刊》，第2:208—218页(1964年9月)。

③ 这与工业工人的角色形成了鲜明的对照。见路易斯·H. 奥泽克的《工作是专家'生活兴趣的中心'》，载《工作的社会层次》，克利夫顿·D. 布顿恩特编，恩格尔伍德，1972年，第54—63页；罗伯特·杜宾：《工业工人的世界：对工人'生活兴趣中心'的研究》，载《社会问题》，第3:131—142页(1956年1月)。

④ 威廉·M. 埃文：《站在边缘的人——技师》，载《人类的工作状态：职业的社会学研究》，彼得·L. 伯格编，纽约，1964年，第88页。

⑤ 同上，第100—102页。

我们还应该看到，半专业人员也希望社会公众把他们看作是“专业”人员。①

监工角色。另一种经常在工厂发生冲突的“中层人员”是监工。监工的地位介于管理人员和操作人员之间，他必然对这两者都存有矛盾心理。而且，工业的发展已使监工的重要性降低：第一，中央集权的管理方式，使监工丧失了指挥生产的权威，他只是公司决策的执行者；第二，工人转而向工会诉怨，依靠工会解决问题，使监工不再负有调解“人际关系”的职责。监工这个角色，使监工自觉空虚和困惑，有时感到自己是管理者，有时感到是工人，有时又感到自己就是监工。②

非技术工角色。以上我们讨论的，都是由分解职务压力而引起的角色冲突。③非技术工所面临的，则是另一种问题。他们所面临的压力，莫过于失业的威胁——失业保险金并不能解决问题；对一个装配线上的工人来说，20 岁上下是他的顶峰时期，而年老之后就会受到歧视，此外，从非技术工升到管理人员的机会也很少；经济不景气时还有可能失业；而且没有技术的工作缺乏刺激性，也不能使他们产生认同感。许多研究都很注重工人面临这些压力时的意识取向——例如，他们对失败有哪些变通的解释、怎样给“成功”赋予狭义的定义、为什么重视工作之外的生活目标（如消费

---

① 哈里德·L. 威伦斯基：《人人都专业化了吗?》，载《美国社会学杂志》，第 2：137—158 页。

② 工业社会学对监工问题的研究由来已久，最著名的见理查德·H. 霍尔的《职业与社会结构》，恩格尔伍德，1969 年，第 218—229 页；R. A. 赫德森·罗森：《监工角色的冲突：对组织目标中矛盾的表述》，载《劳资关系评论》，第 4：541—552 页。

③ 卡恩等：《组织的压力》，第 4、5 章，卡恩等做了一项全国性的调查，发现三分之一的工人并不清楚他们扮演什么职业角色，因此存在各种各样的角色冲突。

或子女前途），以及怎样产生疏离感和阶级意识。①不过，正如我们不清楚技术与工人的满足感之间有什么关系一样，对工人的生活情况与他们对前途的看法之间的关系，我们也还不甚了解。

综上所述，由于技术的进步、分工的发展和社会的组织化，使社会的职业结构、人类的目标以及所付出的代价，都发生了很大变化。人类已经能够利用各类资源来减少体力的耗费，也能使各种物质发挥最大的效用。然而，人类社会的职业结构——以及它的构造过程——却有很大的失误。起初，工业的发展需要许多低技术、低工资的工人，后来技术进步又剥夺了这些人的工作机会，或使这些人无法升到较高的职位。工业技术的进步创造了许多新的就业机会，却又引起就业者对自身地位的忧虑。而且，角色的分化、角色的相互依存和各种角色融为一个复杂的组织，都增加了角色冲突的机会和随之而来的忧虑感。

## 正式组织

经济学家的传统观念认为，企业是一个组织，其目标是追求最大限度的利润——即收益与成本之间的差额。分析一个厂家的行为，最重要的是找出市场对其产品的需求曲线和厂家自己的供给曲线。厂家的产品供给曲线是由产品的边际成本决定的，而边际成本又是由厂家和生产原料的提供者之间的供求关系决定的。因此，厂家在决策时，可能要特别考虑以上几个因素。

借助于这种分析手段，经济学家提出的问题是：在不同的竞争条件下，厂商会（或应该）有什么行为？为了求得最大的利益，产

① 伊利·奇诺伊：《操纵机器——装配线上的工人》，载《人类的工作方式》，伯格编，第51—81页；本书第三章；约翰·C.莱格特：《阶级、种族与劳工：底特律的工人阶级意识》，纽约，1958年；其摘要，见史蒂文·E.多伊奇的《美国工人社会学》，载《国际比较社会学杂志》，第1—2:46—70页（1969年3月、1月）。

量应该是多少？在什么情况下，工厂会倒闭？外界的经济情况对工厂有什么影响？由于人们习惯于假设社会结构，技术和人们的偏好都不变，所以厂商的行为完全依供求关系而定，也就是说，以收益和成本而定。

经济学家认为，厂家主要是根据市场情况来做决策，所以对工厂内部的分析并不重要。因此，不必考虑经理是否执行命令（经济学家的厂家模式假设决策一定能付诸于行动）；不必考虑工厂的沟通渠道是否畅通（经济学家假定工厂上下都深明事理）；也不必考虑经营者是否有能力经营企业。

研究正式组织的社会学著作——工厂就是一种正式组织——则别开生面地讨论工厂内部的问题。韦伯是这种研究的创始者。韦伯侧重研究科层制度，他强调这种组织形态与传统的组织形态不同，是一种"有效率"的机构。（一般人都认为这种制度是刻板而无效率的。）为了最大限度地发挥其效能，科层制应具有精细的分工体系、有一整套明文规定的行为准则、有金字塔式的权威体系、只重视"职位"而不重视"个人"、付报酬时以职位或职务标准为原则。根据这种科层制理论，只要通过调整工作、修订行为准则，同时，在任用人员时不徇私情、抛弃传统的法则，就可以使科层组织更有效率。①

韦伯之后，还有许多学者研究科层制度，他们找出了韦伯科层模式的局限性，并从新的角度着眼，扩展了这种研究。在组织目标明确并且所处的环境不变时，韦伯的正式组织模式可能是有用的；一旦环境变化，正式化的组织模式就没有效率了②。科层制有几

---

① 马克斯·韦伯：《科层制度》，载《韦伯言论》，汉斯·格恩和C.怀特·米尔斯合编，纽约，1958年，第196—216页。

② 杰拉尔德·哈格和迈克尔·艾肯：《技术程序、社会结构和组织手段》，载《管理科学季刊》，第3:366—377页（1969年9月）。

个特质可能会妨碍组织的效率。角色过度分化，会使组织的经济收益减少；虽然目前还没有充分的证据来验证这种看法，但角色的分化会使开支的增加高于产值的增加，则是显尔易见的。组织根据固定的规则进行角色分工，但工作人员会认为这些规则对个人不利，因而按照自己的想法草草从事，组织中的形式主义增长，就使组织的功能无从发挥①。一些学者，如古尔德纳和塞尔兹尼克曾说明，不适当的领导者会引起组织内的冲突和降低组织效率。②其他的研究也发现，组织中有创见的科员，往往故意违抗上级的命令和顾客的要求。③

下面我们在讨论生产过程时，将介绍最近几十年来社会学家对组织所做的研究。

正式组织和非正式组织。正式的科层组织可以用组织图来表示，由图形标明职位分工和上下从属的关系。 正式组织通常是明确的、非个人的和具有特定功能的。

但实际上，组织成员在工作时，往往按照更加灵活的、非正式的、自认为有利于工作的"规则"办事——这些规则在朋友关系网和工作单位的派系中盛行。例如，邮局虽然规定了邮差送信的路线，以及每次送信的时间等等。但实际上，邮差经常不遵照邮局的规定投递信件——例如违背指令，自定投递顺序，使用自己的汽车、践踏草皮(邮局工作手册禁止这种行为)、减少投递次数等——以便给自己留下更多的闲暇时间。 甚至，他们还会胁迫替手不

① 早期的论述，见罗伯特·K．默顿的《科层结构与个性》，载《社会理论与社会结构》，纽约，1963年，第195—206页；米歇尔·格罗西尔：《科层制特征》，芝加哥，1964年。

② 欧文·W．古尔德纳：《工业中的科层制形态》，格伦科，1954年；菲利普·塞尔兹尼克：《行政领导》，埃文斯顿，1957年。

③ R.巴—约斯夫和E.O．希尔德：《科层角色的压力和防卫》，载《美国社会学杂志》，第6:665—673页(1966年5月)。

得“破坏规矩”——即要大体按照正式部差的投递次数和时间工作，而且有多种办法迫使替手非这样做不可。②在非个人从事的行业里，这种行为规则更为明显，这种手段也更为盛行。②

正式组织的成员会在特定职位的影响下，结成非正式的群体。派系群体，往往很难跨越权威界限而将工人和经理联在一起，它往往是由同一阶层的人组成的群体；职员和生产线上的工人也不会结成派系。不过，其他因素也可以使个人结成群体：区位与时间因素(同一工作点上，午饭和工休时间相同的人，往往容易结成派系)；性别因素(科层中同一性别的人往往结成派系)；种族因素(黑人与白人显然各自结成派系)。

工业社会学家非常希望找出正式组织、非正式组织、士气、产量等因素之间的关系。巴纳德认为，它们之间的关系基本上是正向的：非正式群体的主要功能是，沟通正式组织无法沟通的意见；增加正式组织的凝聚力、增强组织中个体的整合意识。③非正式组织之所以具有上述功能，是因为他们既有工作时的互动关系(恶作剧、开玩笑、打赌等)又有工作之外的互动关系(玩高尔夫球、保龄球、纸牌等)。

如果能够发挥非正式组织的正功能，企业就能在生产时不必完全依靠正式的权威关系。特里斯特等人曾经通过研究英国煤矿业中各种不同形态的组织，来说明这种影响。④第一种组织是单坑

---

① 迪安·哈玛和弗雷德里克·埃默特：《服务业中的工作行为》，载《社会力》，第2:216—225页(1963年12月)。

② 可以引证许多研究，如唐纳德·罗伊的《效率与‘规定’：计件制机械厂的非正式群体关系》，埃尔文·R.斯托达得的《警官越轨的非正式‘规则’：一个‘蓝衣罪犯’群体》，载《组织问题》，谢波德编，第157—172，527—548页。

③ 巴纳德：《行政部门的功能》，第122页。

④ E.L.特里斯特等：《技术改革中煤矿采掘面的群体生产率选择：损失、再挖掘以及工作传统的转变》，伦敦，1963年。

式，即由六名工人自愿组成一个工作组，每人都做同样的工作，拿同样的工资。一般来说，这种群体有和谐的人际关系，彼此能互助合作。第二种组织是长坑式，即有较正式的分工，由数个不同规模的群体组成，各自承担不同的工作，所得的工资也不同。所以这种组织的成员不能团结互助，"'必须'由小组之外的人——管理人员——来负责协调和控制。"① 第三种组织则是由长坑式变形而来的，它改进了原有形式分工过细、各工作群体相互隔离、组织缺乏内聚力等缺点：

> 按照固定的生产率发给统一的工资，如果产量高，则多加奖金，奖金由小组全体成员均分。这就意味着，工人的利益与"出煤量"有直接关系，因此，工人常为产量的计算问题与管理人员发生争执。大家有责任互相督促，完成任务，也不断研究怎样成为生产多面手，以提高产量。每个人都懂得个人对整体负有责任。各工作群体…… 不再相互隔离，成员可以相互更换。当一项工作完成后，大家立即着手进行下一项工作。……这种群体调节和作业持续的特点与单坑式的自我调节和作业持续的特点极为相似。②

改进后的长坑制度，比原来的制度更能"提高生产效率、降低成本、增加工作满足感、产生良好的人际关系，并能促进社会健康发展。"③

因此，许多人认为非正式组织能提高工作士气和产量。但是事实并非都是如此。大部分研究者都注意到非正式组织"对产量

---

① E.L.特里斯特等：《技术改革中煤矿采掘面的群体生产率选择：损失、再挖掘以及工作传统的转变》，伦敦，1963年，第290页。

② 同上，第291页。

③ 同上。

的限制”;工人对工作速度的快慢,会自行订出一套规范,通常都低于管理部门制定的标准,并有一套处罚“破记录”者的手段;这些手段往往比管理部门促进产量的奖励办法还要有效。①

所以,非正式的工作群体与士气和产量之间的关系并不那么简单。假如管理人员与工人之间的关系和谐,非正式群体的行为就可以提高士气和产量。假如二者的关系紧张,非正式群体就会鼓动其成员扰乱管理部门的生产计划和步骤——即使在士气高昂的情况下也会。②不过,有些研究也指出,即使工人的士气很低,产量也仍然很高。③此外,如果生产步骤由外在力量统一控制——例如自动化工厂——那么非正式群体和工人的士气,就与产量毫无关系。④

权威。在工业社会学研究中,权威对士气和产量的影响是一个重要的问题,特别是监督方式与士气和工人行为之间的关系值得研究。许多研究发现,采取“以雇员为重”的领导方式,士气就高涨,如果领导人只注重工作效率,士气就低落;而士气较高的工人则会与其他工人和管理人员密切合作,从而增加产量。⑤

---

① 这种对工人小群体的研究,最早见F.J.罗特利斯伯格和威廉·J.迪克森的著作《管理部门与工人》,剑桥,马萨诸塞,1947年。

② 亚伯拉罕·扎莱兹尼克和戴维·莫门特:《人际行为动态》,纽约,1964年,第354—369页。

③ 威廉·J.迪克森和欧文·福勒:《低士气工厂的刺激因素》,载《美国社会学评论》,第5:618—624页。

④ 多克托发现,波兰各工厂对工程部门的工作进度规定较松,但对手工操作部门的工作进度则规定较严。见卡齐迈尔兹·多克托的《对波兰工厂工人行为和意见的调研》,载《波兰社会学公报》,第3—4期,113—116页(1962年7—12月)。

⑤ 见罗伯特·L.汉布林的《惩罚性和非惩罚性的管理》,载《社会问题》,第4:345—359页;《个性与工业心理学》,埃德温·A·弗莱希曼编,霍姆伍德,1967年,第4和第5部分。

当然，实际情况比这更为复杂。杜宾认为，各种监督方式都能促进产量，其影响程度依组织的形态而定。① 例如，军工企业、工商企业、大学系科，都采用权威型的领导方式，但其效果必定不同，因为这些组织的价值观和期望各不相同。领导方式是否奏效，还与跨文化的差异有关。大部分关于监督方式的研究都是在具有民主传统的国家进行的——特别是在美国和英国。不过，怀特和威廉斯曾做过一项比较研究，发现严格的监督方式和生产要求，与美国工人的工作满意感成负相关，而与秘鲁工人的满意感成正相关。② 在日本的工厂，管理人员和工人的关系，建立在传统的由厂主保障工人生活和管理者的家长式权威的基础之上。但如今，日本人的价值观已转向追求民主，工人对家长式的领导方式已深感不满。③

一些研究还表明，不同的领导方式对生产效率也有不同的影响，改变不适应的领导方式，是一些管理者成功的原因所在。古尔德研究一家灰泥板厂，发现新上任的经理(他要求严格，讲求纪律)破坏了原有的人际互动方式，使指挥系统产生了裂痕，因而许多老职工对他不满，煽动各层人员反对他。职工所以这样做，是因为原来的经理采用允许工人表明态度的管理制度④。格斯特也做了一项与此相似的研究，他们遇到的新任经理并不强调强制性的管理措施，而是强调让工人参与公司决策；因此，他的到来并没有引起古尔德所发现的那种冲突，也没有使工人的士气降低，甚至还提

---

① 罗伯特·杜宾等：《领导与生产力》，斯克兰顿，1965年。

② W.F.怀特和L.K.威廉斯：《监督管理：各国比较》，载《第十三届国际管理学大会会讯》(1963年)，第481—488页。

③ 罗伯特·E.科尔：《日本的蓝领阶层：传统的改变》，伯克利，1971年，第81—87，179—183页；库尼·奥塔卡：《日本工业中的传统主义和民主》，载《劳资问题》第1:95—103页(1963年10月)。

④ 古尔德：《工业科层组织的类型》，第70—101页。

高了领导效果①。科尔研究了日本的一家铸造工厂，他也看到古尔德所发现的现象——当态度严厉的经理取代了态度放任的经理后，竟引起了不满和冲突——即便如此，研究者还是注意到，在美国和日本，领导的指挥行为还是有很大差别的②。其他一些因素也会减轻管理者继替所带来的影响；格鲁斯基做了几项模仿实验后指出，如果新任经理上任时，有一位随行"盟友"——副经理——作为经理与下属之间的中介，那么新旧交替时，就可以避免因个人任免而引起的强烈磨擦③。

地位。个人在组织中的地位高低，是由其职业角色和所拥有的权威决定的；一个有权威的人(例如经理)，他的地位就比其下级的高，一个白领工作人员的地位也比操作工要高。此外，个人所得收入的多少(与职业和权力有关，但不绝对一致)在某种程度上也可以决定一个人在组织中地位的高低。其他决定地位的因素与工作无关，如年龄(年长的通常居于高位)、性别(男性地位较高)、种族背景(黑人地位最低)，等等。

衡量一个人地位的标准是多方面的，所以用任何一个单项来确定地位都是片面的，而一个人的实际地位若不明确，他就会感到压抑。当一个人不甚明白究竟哪一项标准(权力、声望、工资、工龄等)最为重要，或者无法根据这些标准确定自己的地位时，就会拼命追求地位的象征物(例如秘书的数目、办公桌的大小等)。所以，组织内发生的许多冲突，都起因于地位象征物的分配④。

---

① 罗伯特·格斯特：《组织改革：成功的领导产生的影响》，霍姆伍德，1962年。古尔德和格斯特曾对此做过比较研究，见格斯特的《管理巨型组织的成功经验》，载《美国社会学杂志》，第1:47—54页，第54—56页。

② 科尔：《日本蓝领阶层》，第214—220页。

③ 奥斯卡·格鲁斯基：《成功的同盟者》，载《管理科学季刊》，第2:155—170页。

④ 见本书第三章。怀特曾对象征物的重要性做过简要论述；见威廉·F.怀特的《正式组织地位体系的功能和弊病》，载《工业与社会》，纽约，1946年，第50—52页。

正式组织的地位系统的特性是，那些决定地位高低的因素，例如收入、声望、年龄、性别、权力等，相互之间常相抵触。因此，许多人认为，如果决定某个人地位的因素其数值都高或都低，这个人就会觉得愉快；如果有的高有的低，他就会感到痛苦。霍曼斯研究了几种类型的办事员后指出，档案管理员——他的工作富有竞争性、繁忙、工资低，又受到严密监督（总之，决定其地位的因素都很低）——很少互争地位。霍曼斯观察到"档案管理员并不喜欢他们的工作，但他们却认为自己所受的待遇是正确合理的"。而另一些人，如会计部门的职员，他们的工作比别人好，却表现出不满，并想方设法"将所有决定地位的因素都提高到对他们有利的水平"①。这种地位竞争，是引发工厂内部冲突的渊源——如为工资和技术争执不休、反对提升年轻人、反对提升女职员当领导、反对提升黑人等。

沟通。发挥科层制效率的最基本条件，就是信息和命令的传达畅通无阻。如果信息不灵，传达滞缓，或中途受到歪曲，组织就难以作出决策并使之贯彻执行。许多有关工业科层组织的研究，都曾找出信息中断或被歪曲的症结所在。如果信息过份集中在决策人手中，则执行决策的人就不能完全明了情况；而信息过于分散，又不利于制定决策。组织内各部门也常常因为不能互通信息而互相猜忌。信息上传下达时，也会被层层省略和歪曲。低层人员常常只了解上级命令的一部分；监工因同情工人，执行命令不够坚决；低层人员又常为取悦上级，只提供使之愉快的信息，特别是当有人野心勃勃向上爬的时候，更是如此②。"越级"反映的作

① 乔治·霍曼斯：《办公室职员的地位》，载《人类组织》，第1:9—10页。这里涉及的也是角色冲突的特例，可参见本书第三章。

② 威廉·H.里德：《工业行政部门的信息上传问题》，载《人际关系》，第1:3—14页。

法更会搅乱科层组织的秩序 —— 即低层人员直接向高层传递信息和提出申诉，这样，中层人员就不明真相，无法监察和掌握信息①。

## 二　分配与交换

### 交换制度的比较分析

两个世纪以来，在经济学思想的影响下，我们惯于假定物品和劳务的交换只能在市场上进行。然而，即使在我们这个处处是市场的社会里，也还有几种其他交换方式值得讨论：

1. 送给新娘或婴儿的礼物、朋友的妻子烹调待客所付出的劳动、"礼尚往来"等——都是在潜在市场价值观支配下的财物和劳务的交换。不过在进行这种交换时，若以金钱而论，是既愚蠢又侮辱人的。

2. 通过慈善行为或以累进法课税，使财富再分配，也是在市场之外进行的潜在商品交换。

3. 以公众利益为目的的经济资源流通——由国家征用私人土地、课税、政府拨发专款、征召服役等——这些都是不涉及经济市场的财物和劳务的交换。

另一方面，我们可以看到，各种不同水平的市场都已完善，我们也知道经济学理论可以解释，或许还能预测市场行为的动因。那么，经济学家分析交换制度时有什么局限性呢？

在某些社会，市场对价格的自动调节机制可能不明显或根本

① 如果要进一步探讨信息下达中的歪曲问题，请见哈罗德·L. 威伦斯基的《组织情报》，纽约，1967 年，第 3 章。

不存在，因此，我们无法用经济学理论来解释所有的现象。例如，我们怎样来解释苏联经济体制下的产量和物价的波动情况呢？显然，自由市场的经济理论有其局限性。再如，我们怎样解释一些岛屿居民传统的互惠性赠礼呢？这些做法完全不合乎经济学的价格、盈利等观念。我们又怎样解释印度农村根据种姓阶级组织的原则分配物产的现象呢？

人类学家的研究，提供了某些时期的非市场交换制度的资料，①经济学家也承认有几种收入形态是非经济性的——例如"精神性"的收入，但是无法对它们做有系统的分析。不过，最近非经济性的市场结构，已经引起几个不同学科的关注。20世纪50年代后期，波拉尼、阿伦斯伯格和皮尔逊合编的一本书，激起大家对交换制度进行比较研究的兴趣。②他们根据巴比伦、美索不达米亚、希腊、墨西哥、尤卡坦、几内亚、印度等地的记录资料，描绘出一套与我们熟悉的自由市场交换制度大不相同的交换制度。这本书的作者还对传统的经济学理论提出批评，建议选择更科学的理论框架来进行交换的比较经济学的研究。

波拉尼等人将交换划分成以下三种主要类型。第一种是"互惠性"交换，即在家庭、民族、部落之间进行的礼仪性的物品赠送——马林诺斯基和莫斯曾对此做过研究。③另外一个例证，就是农业文明中常见的换工现象，特别是在收获季节，农民总是互相帮忙收割，这时经济学所强调的报酬、工资等观念都不存在了，人们无偿地付出劳务、提供物品，因为传统如此；唯一的原则是，长期进行交换的双方，在支付和收益上要大致平衡。

---

① 参见本书第三章。

② 卡尔·波拉尼、康拉德·阿伦斯伯格和哈里·皮尔逊：《帝国早期的贸易和市场》，格伦科，1957年。

③ 参见本书第三章。

第二种是再分配式的交换。这种交换要求将各种物品和劳务都集中到一个中心——通常是政权中心——然后再分配给所有的人。波拉尼、阿伦斯伯格和皮尔逊认为古代亚洲和非洲文明中就有过这种交换类型的实例。现代的实例则有慈善事业和累进课税法等。与互惠性交换一样，再分配式交换同样也不必计较得失。人们计较的似乎只是公平和合理——实则是以每个阶级传统上应得多少为标准的。

第三种交换，其涵义与现代西方所谓的交换很相似。在这种交换方式下，物品和劳务集中在市场，其价格的高低不是基于传统和习俗，而是取决于经济交易水平。

塞林斯更进一步研究互惠性交换，并把它细分为几种类型。第一种是"普遍性"互惠，即利他主义的交换，并不要求别人一定给予回报。最明显的例子就是小家庭的成员彼此相助，特别是父母养育子女是"出于义务，并不一定要求回报"①。第二种是"均衡的"互惠，即支付和收益要立即平衡，不能拖欠，例如婚嫁双方或签定和约的双方所做的交换。这种交换和第一种不同，它不讲人情，只计较得失。第三种是"负差额"的互惠，"或企图只取不付，如讨价还价、赌博、偷窃，或抢劫等"。塞林斯认为判断人们采用何种互惠方式进行交换的最好办法是，搞清交换双方"亲戚关系的远近"；而且他根据人种志中关于支付与获取的资料，来证明自己的基本假设："互惠性交换的双方，如果有亲密的亲戚关系，则倾向于采用普遍性的交换方式，如果亲属关系很疏远，则倾向于采用负差额式的交换。"②

蒂特马斯采用另一种方法进行分析，他调查了各国的献血方

① 马歇尔·塞林斯：《原始交换的社会学问题》，载《石器时代经济》，芝加哥，1972年，第186页。

② 同上，第196页。

式。这是一种很特别的赠予——一方面具有普遍性互惠的意识，即不要求回报，另一方面互惠双方又没有私人关系——在少数社会，如英国，这种行为大多是义务性的，可是在其他社会，血液则是市场商品，甚至可以从中获利。例如在美国和苏联，有半数以上的献血人领取报酬，在日本，几乎所有的献血人都收费。蒂特马斯不能解释这种差异，不过，他建议分析时最好能看到："各国的价值观、社会条件、经济条件和政治条件不同，所以它们的赠送、回报、强取、出售等行为也就各不相同。"①

一些研究共产主义国家和社会主义国家的学者，则另辟蹊径，研究非市场型交换的其他问题。这些社会有其他特点的意识形态，认为中央集权机构应掌握所有的生产工具、决定产量的多少、控制生产过程、按比例分配消费品、规定工人的工资。这就是"指令性经济"的特质，它不允许进行市场交换②。不过，事实上，共产主义经济和社会主义经济并不相同，某些社会仍然有不少市场存在，例如，有许多在政策和行政命令控制下的市场经济活动，实际上在起着补充市场机能的作用。③ 格罗斯曼承认市场有多种经济机能，但他仍然试图依其"主要的机能"将市场分为：传统型，即"经济单位或行动者依习俗来确定交换关系"；市场型及指令型。④这种划分法与波拉尼、阿伦斯伯格、皮尔逊等人的划分没有什么不同，只不过他们所谓的"再分配"包含了许多传统的成分。从约束的观点

① 理查德·蒂特马斯：《礼品关系：从人类血统到社会政策》，伦敦，1970年，第179页。

② 奥利格·津纳姆：《指令性经济政策指导下的经济》，载《比较经济体制》，简-S.普赖比拉编，纽约，1969年，第16页。

③ 关于苏联经济"混合性"特点的介绍，见威廉·N.劳克斯和威廉·G.惠特克的《比较经济体制》，第8版纽约，1969年，第392—532页。

④ 格雷戈里·格罗斯曼：《经济体系》，第2版，恩格尔伍德，1974年，第18—20页。

来看，自由市场型的经济主要依靠经济性的约束，指令性的经济主要依靠政治性的约束，而传统型的经济则依靠社会群体和政治性因素的约束。

还有一些研究让渡经济的学者，也对非市场性交换抱有兴趣。所谓"让渡"，是指"单向的经济关系，即A赠送物品给B而不期望B有任何回报。"① 这种情形与市场中双向交换的特性不同，双向交换的双方都要考虑自己所能得到的经济利益。抽取累进税后的再分配、慈善捐款、社会对儿童的优待，家庭内的相互扶助等都是让渡经济的实例。博尔丁认为让渡属经济学的范畴，但又承认A赠送物品给B时，"B可能回报A以声望、地位等非物质的东西"，"而这些东西通常是无法进行交换的。"② 不过也还有例外，许多人以其他方式来回报让渡者——政客给贫民实惠来争取选票和权力，慈善家努力创办福利事业以求得美名，等等。博尔丁认为让渡行为在经济学上没有重要意义，但对"社会结构的整合"却有极为重要的作用；而且，它反映了社区关系、社会认可、忠实、爱情、信任等人际关系。③ 他认为最近几十年公共让渡支出的大幅度增长，可能是因为在健康基金、教育经费和社会福利增加的情况下，私人让渡逐渐衰落，以及大家庭制度的瓦解——大家庭本是一种提供让渡的组织，即可以"互取长处"。④ 这些有关单向交换制度的研究，引导经济学家对交换问题进行了新的探讨，例如，中心城市向城市郊区提供服务是否取得回报，用社会福利的方式提供救济金是否

① 肯尼思·博尔丁：《城市化与让渡型经济：导言》，载贝尔蒙特《城市经济中的让渡问题》，1973年，第1页。

② 肯尼思·博尔丁：《让渡型经济》，载《征文》，弗雷德·R．格拉赫编，博尔德，1971年，第477页。

③ 同上，第478页。

④ 博尔丁：《城市化与让渡性经济》，同上，第3页。参见本书前面有关社会福利和公共支出的讨论。

对贫困者有实质性的影响，等等。①

上述多方面的研究使人们发现，交换行为——与其他经济行为一样——与非经济性结构和制裁方式等，有密不可分的联系。各种交换制度——"让渡型"、"互惠型"、"指令型"等等——各自有不同的背景和独特的优缺点，对经济的增长或停滞、积累的平衡或不平衡，都有不同的影响。今后关于交换的研究，显然需要对各种制度的优缺点及其综合特征，进行有系统的分析而且有必要建立衡量各种交换对象的指标，例如政治利益和综合奖励等。② 这样，才有可能建立更完善的交换行为模式，才能更明确地判断分配报酬的方式是否公平合理。

**影响市场体制的非经济因素**

即使在价格起决定作用的交换制度下，我们仍然可以发现许多社会性因素的作用。下面我们将讨论三种市场的问题：劳动力市场、企业家市场和消费品市场。

劳动力市场。前面我们曾讨论过劳动者的组织、家庭以及种族群体对劳动力市场的影响③。这里还要注意劳力市场的另一个问题：劳动者的安全问题。工人们关心的是就业机会、学徒管理、年薪制度、解雇规定、最低工资、年薪保障以及维持充分就业、提供失业保险等。劳动力市场与其他市场不同，它的问题几乎都与劳动安全有关④。

① 博尔丁：《城市化与让渡性经济》，第1—6章。

② 有关这个问题的初步研究成果，以及政府官员贪污——政治制裁和经济制裁互换的例证——产生的各种影响，请见尼尔·J. 斯梅尔瑟：《稳定、动摇和政治腐败的分析》，载《稳定与社会变迁》，伯纳德·巴伯和阿历克斯·英克尔斯合编，波士顿，1971年，第7—29页。

③ 参见本书第三章。

④ 劳埃德·G. 雷诺兹：《劳动经济与劳资关系》，恩格尔伍德，1970年，第10—12页。

为什么会出现这种情况呢？最主要的原因是劳动力来源于家庭，[①] 而家庭有其重要的功能：使青少年社会化，使人得到家人的慰藉。如果家长没有收入或失业，就不能维持家庭的基本功能。[②] 许多社会都制定了某些"让渡"协定——贫民法、最低工资法、保险法、慈善机构、赔偿规定、福利基金——以保护家庭，使之不致发生商业意义上的"破产"。一个家庭有可能解体，但一般认为，仅仅因为经济上的原因使之解体，就是不合理的。法规的制定给家庭提供了经济安全的基础，保障家庭能得到稳定的收入和就业机会。这些法规的制定都依据了社会学关于家庭功能——如博尔丁所称谓的整合功能——的理论。

为什么消费品市场——它也主要涉及家庭——没有这种安全保障的特性呢？这需要从职业角色的本质上寻求答案。一个养家糊口的人在工作方面只有一种选择：他要么就业，要么失业。一旦失业，就没有任何收入，他的家庭生活就难以维持，[③] 所以需要社会给予安全保障。而在消费品市场上，并不是只有一种商品，不必象对待职业角色那样，只有干与不干一种选择，因此不需要社会给予保障。[④]

许多人详细地研究劳动力市场的稳定与运行情况——特别是工人的离职与旷工问题。他们发现，有几个经济性和社会性因素

---

① 塔尔科特·帕森斯和尼尔·J.斯梅尔瑟：《经济与社会》，格伦科，1956年，第53—56页。

② 格伦·H·埃尔德：《儿童抑郁症》，芝加哥，1974年。

③ 在这里，我们要考虑到失业保险金的付给，而许多家庭都有一个以上的成员挣钱，而且大约有十分之一以上的劳动力是未成年的人，他们有两种以上的工作。参见本书第三章；见哈罗德·L.威伦斯基：《从事两种职业的人：相对剥夺感的产生》，载《劳资关系》，第105—124页（1963年10月）。

④ 那些提供房屋、健康服务、教育的市场，也涉及到家庭的功能，同样也需要社会保障。

会影响工人的离职率。在经济繁荣时期，工人自愿从一种工作改换到另一种工作的比率上升；而在不景气时期，这个比率就会下降。不自愿的离职则与此相反，在繁荣时期，这个比率会下降，而在不景气时期则会上升。经济状况的波动，可能是决定工人流动的最主要的因素。其他的因素有职业（例如教师的离职率比工厂工人的离职率低得多）；年龄（年龄大的工人不愿改换工作）；性别（女性进退劳动力市场的比率比男性高，但流动的幅度不会很大）；种族（黑人的流动率比白人高）。工会通过争取工龄工资、反对工厂招聘新职工、实行申诉制度帮助工人解决困难等，可以"直接"降低工人离职率。工会也在推行充分就业的计划，"间接"地提高自动离职的比率，降低被迫离职的比率。①

造成旷工的原因则有以下几种：高工资（使职工的工作愿望降低，而希望增加闲暇时间）；居住地与工厂的距离；工厂的规模（显然与士气有关）；假日的到来（假日前夕的旷工率会降低）；年龄（年轻人的旷工率比年长者的高）；婚姻状况（未婚者的旷工率比已婚者高）；工作对体力的消耗（促使旷工率增高）。②有人曾研究英国一家钢铁厂，指明意外事故发生率与工人旷工率（擅自离厂）之间的正相关程度很高，但和工人的请假率（征得同意）却成负相关。研究者认为，这种现象说明，工人如果没有责任心，就可能会发生事故，如果擅离职守也会酿成事故，甚至工人与工厂"关系不和谐，

---

① 雷诺兹：《劳动经济》，第59—61页；赫伯特·S.帕内斯：《劳动流动研究》，纽约，1954年，第140—143页；希尔德·贝伦德：《劳力供给中的规范因素》，载《曼彻斯特学派的经济与社会研究》，第1:62—76页。

② 乔治·B.鲍德温：《国有化背后：英国煤矿的劳工问题》，剑桥，马萨诸塞，1955年，第208—225页；约翰·B.诺克斯：《阿根廷工厂的旷工问题》，载《美国社会学评论》，第2:242—248页；F.D.K.利德尔：《煤矿业中的出勤问题》，载《英国社会学杂志》，第1:78—88页（1954年3月）。

也会引起各种事故。”①

企业家市场。企业家市场在某种意义上也是劳动者市场。不过，企业家和工人不同，他要在情况不明的条件下，冒着风险去瓦解现存的生产方式而引进新的方式。

和所有的市场一样，企业家市场也有供给和需求两个方面。有关需求的问题是：国民总收入是多少？经济增长率和预期增长率是多少？未来的发展规划是什么？是否能打开新的国际市场？市场机会显然是企业家成功的必要条件，所以经济学家偏重于研究企业家市场的需求条件。②

供给方面主要有两类问题：第一，为什么人们都想成为企业家，其动机是什么？第二，如果已有动机，人们成为优秀企业家的机遇和阻力各是什么？关于第一类问题，韦伯的新教理论最适合给予解答。韦伯认为新教的个人苦修精神，鼓励人们建立经济剥削的秩序和组织。③但有人又认为，激励人们形成建立企业组织动机的，不仅是新教信仰，还有其他欲望。例如，马里斯和萨默塞特发现许多肯尼亚企业家热衷于国家独立运动，他们认为只要努力经营企业，就可以使国家走向独立。④

企业动机理论主要有两种，分别由麦克莱兰⑤和哈根⑥提出。

---

① J·M·M.希尔和E.L.特里斯特：《工业事故、疾病与旷工》，伦敦，1962年，第21页。

② 彼得·基尔比：《寻求最佳发展》，载《企业家与经济发展》，纽约，1971年，第3页。

③ 参见本书第三章。

④ 彼得·马里斯和安东尼·萨默塞特：《非洲的企业家：肯尼亚的企业与发展研究》，伦敦，1971年，第71—82页。

⑤ 戴维·麦克莱兰：《重视成就的社会》，普林斯顿，1961年。

⑥ E.E.哈根：《关于社会变迁的理论：经济如何开始增长》，霍姆伍德，1962年。

麦克莱兰以韦伯的理论为基础，他认为最重要的企业动机是对成就的需要，人们既喜好承担风险、自讨苦吃，也渴望获得成功的标志。而这种需要在儿童早期社会化过程中就开始发展，社会化过程培养儿童具有自信心和好胜心；麦克莱兰还认为，如果一个家庭既有慈爱的母亲又有不专制的父亲，儿童的成就动机就容易形成。麦克莱兰的大部分著作以及这一派学者的研究，都热衷于分析儿童读物、神话传说等所反映的成就动机，并以此与经济发展指标做相关分析。例如，有人曾假设英国社会的成就需要不断增强（以戏剧和民谣的内容分析为依据），因而英国50年后的煤产量不断增加。这派学者发现这两者之间有很高的相关程度，他们下结论说：

> 在1676至1725年期间，成就需要曲线降到最低点，与此同时，在1759年前后，经济指标也降到最低点。而在1725年以后，成就曲线急速上升，又过了50年即发生工业革命，经济曲线也急速上升。这两条曲线呈现出成就动机与经济的波动情况十分相似，而且其间伴有一段长达50年的延迟期，这恰好证实了我们的假设①。

这些学者强调，人的成就需要（或类似的需要），早在儿童社会化过程中就开始形成，而人们的社会教化成果，即成就需要是否强烈，则会对经济的增长产生不同的影响。

哈根的理论比麦克莱兰的要复杂，但注重的也是育儿方式和动机形成等问题。他认为秩序稳定、固守传统的社会，多采用权威式的教育方式，所以使儿童产生消极、古板的人格。一旦这种社会受到外来的干扰（如殖民者的统治），首先就会产生"退却主义"，即

① 诺曼·M.布拉德伯恩和戴维·E.伯洛：《成就需要与英国工业经济的增长》，载《经济发展与文化变迁》，第1：18页（1961年10月）。

改变其固有的传统。家庭中父亲的地位会降低，而母亲的地位则会上升。这种转变使孩子从父亲的压制下"解脱"出来，得以施展其创造力，从而促进经济的发展。

麦克莱兰和哈根做了许多研究来证明他们的假设。有些研究证明，成就动机和许多指标，例如幼儿教育计划、学前教育计划等之间，都有正相关的关系；① 韦伯一麦克莱兰模式所指出的宗教信仰和职业成就动机之间也有关系。② 不过，他们的理论也因引用史料不当、理论框架过于简单、研究方法有缺陷，而受到严厉的批评。③ 事实上，研究者现在已不再采用动机理论，而从其他角度来研究企业问题了。

扬提出另一种理论，他将"企业动机"与"企业的特殊机会"这两个概念合为一个变项，形成所谓"反抗的次级群体"理论。这种群体通常由少数民族或没有政治地位的人组成，他们为争取较高的地位而努力奋斗。④ 如果这种群体能团结一致，就会为其成员提供许多经济方面的机会。群体中某一个成员经营企业，别的成员就会提供资金、建议和援助。群体甚至会为其企业家提供小型的市场。⑤

扬的理论虽未经过系统的、比较性的验证，但可以用来解释为什么许多与社会对抗、经历曲折的群体也会有创办企业的动机。⑥

---

① 更详尽的分析，见詹姆斯·N.摩根的《成就感与经济行为》，载《经济发展和文化变迁》，第3:243—267页（1964年4月）。

② 埃尔顿·F.杰克逊、威廉·S.福克斯和小哈里·J克罗克特：《宗教与职业成就》，载《美国社会学评论》，第1:48—63页（1970年2月）。

③ 基尔比："寻求最佳发展"，塞尔·D. 沙茨：《成就感与经济增长：评论》，第9章，载《企业家》。

④ 这是格申克龙的理论，见本书第三章。

⑤ 弗兰克·W.扬：《企业家的宏观社会学涵义》，载《企业家》，基尔比编，第139—149页。

⑥ 霍华德·R. 史密斯：《企业家成长的模式》，载《企业家史探查》，第2:145—157页（1968年冬）；威廉·P.格莱德：《企业家模型理论入门》，载《企业家史探讨》，第3:245—259页（1967年春、夏）。

此外，一些研究还发现其他促进(或阻碍)企业成功的因素。亚历山大发现，许多土耳其和希腊的企业家，都有出身于工商、贸易世家——他们熟悉工商界情况、具备掌握市场需求条件的知识，有累积好的资本。① 基尔比曾研究发展中国家的企业家，发现一些阻碍企业发展的因素。他指出，这些国家的企业家，一般都情愿冒风险投资，也能尽量掌握市场行情，与供职人员、供应商、政府官员的关系也还融洽。但是，他们最大的问题是，缺乏科技知识，管理松散，所以他们的企业竞争力不强。②

目前，对企业家所进行的比较分析，还远不足以搞清影响企业家行为的几个供求因素有什么作用，只能依据历史资料，按其重要程度给予排列。即使要确定其影响的大小，也是一项艰难的工作。例如，我们要研究一个成功的企业家，就很难知道他成功的原因，不知是依靠他自己的努力，还是正好有新的市场，还是政策上的限制减少——也许这三种因素合在一起，才使他获得了成功。如果研究少数民族中成功的企业家，也很难确定他们生活中哪方面的因素——心理压力、高超的技艺、还是参政的权力受到限制——具有决定性的影响。所以，我们有必要做广泛的、系统性的比较研究，然后才能找出决定企业家成功的秘诀。

消费品市场。对于消费品市场，我们只能提出两方面的问题——价格制度和广告问题。许多交换制度并不是建立在供求关系的基础之上的，而是根据对等比率建立在传统的互惠和再分配法则之上的。③ 村民社会建立市场制度时，最初，买卖双方也须

---

① 亚历克 · P. 亚历山大：《土耳其的工业企业家：起源和发展》，载《企业家史探查》，第2：101—119页(1966年冬)。

② 基尔比：《寻求最佳发展》，载《企业家》，第27—40页。

③ 保罗 · 博安南和乔治 · 多尔顿：《非洲的市场》，埃文斯顿，1962年，第1—18页；参见本书第二章。

经过讨价还价的争论过程，才能确定物品的价格。在小型的、自由竞争的成衣和布料市场上，常可看到这种争论现象。在食品批发市场，也有这种情形，但食品零售市场一般都有统一的销售单价。此外，市场规模越大，争价现象越少，大家必须遵守统一的价格制度。① 在某些都市里，还有争价现象，例如在土耳其的市场，实行多重价格制度，不熟悉争价规则的人（如游客），就要比与卖主有关系的人多付一些钱。

复杂的工业社会则以统一的价格制度为主；买方可以接受或拒绝物品的售价，但无法和卖方争价。统一的价格制度有两个基本特点，一是具有非私人性，二是具有复杂性。② 不过，这种制度还是留有余地的。第一，如果商品的市场价格很高——例如房屋和旧车——就允许价格争议。③ 第二，商品虽有统一的价格，但由于付款方式不同，如支付现金或选择某些种类的贷款，也可能会抬高售价。第三，穷人——特别是贫穷的少数民族——缺乏市场知识，无力对付精明的商人，又没有偿还债务的信誉，所以他们购买耐用消费品时，须按较高的价格付款。④

当市场愈不顾及私情、愈渐复杂时，广告就成为影响消费者的主要手段。广告的一种功能，就是为买卖双方建立某种联系。广

① 维克多·C. 乌切达：《农村市场争价的原则》，载《经济发展和文化变迁》，第1:37—38页（1967年10月）

② 以下两种市场很不相同：(1) 在希腊村庄的咖啡店里，店主出售酒和咖啡，也与顾客闲谈、交换新闻、打牌等；(2) 在现代化的超级市场里、店主和顾客、或顾客之间没有任何互动关系。约翰·D.福蒂亚蒂斯：《咖啡店在希腊村庄社会结构中的地位》，载《农村社会学》，第1:45—56页（1965年1月）；W.G. 麦克莱兰：《超级市场与社会》，载《社会学评论》，第2:133—144页（1962年1月）。

③ 加芬克尔让他的一些学生到统一价格市场上购货，学生与卖主争价后竟买到价格便宜的商品。哈罗德·加芬克尔：《人种方法学研究》恩格尔伍德，1967年，第68--70页。

④ 戴维·卡普洛维兹：《穷人支付得更多》，纽约，1967年。

告是资本主义社会的一种标记，不过在共产主义和社会主义社会，即便受到传统思想的敌视，也同样可以见到广告。[1] 尽管已有许多人深入研究广告的影响力，但我们的认识水平还停留在臆想和揣测的阶段。[2] 不过，有一项研究已经指出广告的确具有很大的影响力。卡茨和拉扎斯菲尔德曾调查一个社区的购买、投票选举和其他一些活动，划分出所谓的"两梯级"影响过程。任何一个社区都有某种"有影响力的人物"，他们经常接触国内外的广告。其他的购买者，并不真正接触广告，或者说并不直接受广告的影响，而是通过社区内非正式的接触，即通过有影响力的人物，间接受到广告的影响。[3] 有一项关于"特效药"推广使用的调查指出，决定一个医生是否使用特效药的最重要的因素，是他与其他医生之间的相互影响。[4] 这些研究激烈抨击那种关于现代市场不讲私情的说法，认为初级群体不仅影响生产过程，而且也影响消费市场的行为。

## 三 消费过程

### 经济学家的见解

功利主义曾统治过 19 世纪初的经济学思想，也开创了对消费行为的分析研究。这一学派的主要论点是，无论在生产还是产品的分配中，人的欲望(需求)都是决定性的因素。而且认为人的欲望基本上是"无法约束"的——就是说，在做个案经济分析时，应

---

① 卡特·R. 布赖恩：《共产主义社会的广告：地位与功能》，载《新闻学季刊》，第4:500—506页(1962 年秋)。

② K.S. 波尔达：《广告影响力的测定》，恩格尔伍德，1964 年。

③ 伊莱休·卡茨和波尔·F. 拉扎斯菲尔德：《个人的影响》，格伦科，1955 年。

④ 詹姆斯·S.科尔曼、伊莱休·卡茨和霍伯特·门泽尔：《医疗改革：扩散研究》，印地安纳波厉斯，1966 年。

把人的欲望看作是随意而发的，即假定它是不变的。① 最近一个世纪的经济学消费理论，又在尝试把心理的或社会结构的（特别是心理的）因素纳入需求概念。

艾尔弗雷德·马歇尔（1842—1924年）曾对古典经济学做过重要的修正。他将心理学上的一些概念引入需求理论，建立了弹性概念和边际概念。弹性概念，在最近数十年中已被英国古典经济学派所发展，边际概念，则被奥地利学派和其他思想家所发展。马歇尔用边际效用的原理说明，一个人获得的某项物品越多，这项物品的边际效用就越小。

马歇尔又指出，人类的许多欲望都与文化形态和社会形态有关。他以人的欲望和行动之间的关系来说明这个观点。马歇尔认为，人有维持基本生存的需要，也有其他占有欲望。但是他又注意到"行动"的重要性，认为人的行动是为了追求较高的社会性目标，这些目标作为人类文化的一部分，可以激发人们的欲望。实际上，马歇尔意在说明，除了求生的欲望决定人的需求外，还有其他欲望可以刺激需求，需求在很大程度上取决于文化形态，其中也包括经济形态。②

与马歇尔同时代的索尔斯坦·凡勃伦曾提出炫耀性消费理论，也认为人的其他欲望可以决定需求的性质。凡勃伦指出，富豪们选择奢侈的消费方式，意在显示、象征和强调他们在社会上的地位。虽然凡勃伦没有深入研究这个问题，但是他已把社会性变项引入了需求概念。③

---

① 塔尔科特·帕森斯：《社会行动的结构》，纽约，1937年，第60—69页。

② 同上，第4章。

③ 凡勃伦：《有闲阶级论》，纽约，1934年；哈维·利本斯坦：《班德瓦冈、斯诺布和凡勃伦对消费需求论的影响》，载《经济学季刊》，第2:183—207页（1950年5月）。

最近几十年间，马歇尔派的需求理论已被偏好理论或无差异曲线分析法所取代。马歇尔以人和某一物品之间的关系为其研究的出发点；无差异曲线分析者探讨的则是在什么情况下，人们才愿意以一种消费品代替另一种消费品。他们在图形上，用点来表示两种或两种以上在满足消费者的需要方面可以“互相替代”的商品，然后对它们作增减比较。将这些点连接起来，就成为一条无差异曲线，曲线的形状，取决于各种商品之间的取代性和边际效用。经济学家认为，应用偏好理论，既可以消除边际效用概念引起的计量问题，又可以将一种以上的商品都纳入需求理论加以分析。但是，用经济社会学的观点来看，偏好理论毫无用处，因为这种理论认为只有消费者的收入和商品的价格发生变动，消费者的需求才会改变。

凯恩斯的理论着重于消费与储蓄的平衡问题。他的消费与储蓄理论的主要依据，是他的所谓“基本心理法则”，依据这项法则，“当(一个现代社区的)实际收入增加时，增加的部分不会完全用于消费，其中大部分便被储蓄起来。”①凯恩斯虽承认有别的因素会影响储蓄行为，但却没有将这些因素归纳入他的理论。他的理论最终告诉我们的是，从一个社区的总收入及其分配情况中，可以推算出该社区的储蓄率。

对凯恩斯学派提出严正挑战的，是杜森伯里的消费理论。杜森伯里根据社会学和经济学通常引用的例证，反对凯恩斯的两个假设：(1)每个人的消费行为都是独立于他人的。(2)不论是从高水平降到目前水平，还是从低水平提高到目前水平，凡同一收入水平的人，其花费和储蓄态度是一致的。为了测量消费行为之间的相互影响，杜森伯里建立了一套反映他人消费影响的效用指标。使用这套指标后，他发现，高收入的人，其储蓄率并不一定比别人高，

① 凯恩斯：《就业、利息和货币通论》，纽约，1936年，第97页。

而每一种收入水平都有与之相应的，人人相近的储蓄率。他又指出，当一个人的收入水平比以往高时，他的储蓄率就比收入水平低于以往的人高。这就是说，当收入减少时，原有的消费欲望仍会保持，只有经过一段调整，消费欲望才能与新的收入水平相适应。①

凯恩斯和杜森伯里的理论都未能将结构性变量纳入消费问题。凯恩斯认为收入的改变，会使社会结构的要素与之同速率地改变，或者从总体上来看，两者变化上的差异会相互抵消。杜森伯里虽然谈到了消费者彼此之间的影响，以及过去的消费倾向对现在产生的影响，可是这两个因素都"没有包含"社会结构要素；杜森伯里仅仅提出了一种附合原理和惯性原理。

弗里德曼的"消费者固定收入理论"，提出了几项社会性变项。他认为消费者的支出率与固定收入(贴现收入、预期收入)之比，和利率水平、资产与固定收入之比以及"个人偏好"成函数关系。弗里德曼也指出，年龄、家庭情况等社会性变项也会影响个人的偏好。②莫迪哥利亚尼、布伦伯格和安多也有相似的理论，他们认为消费与现时收入、预期收入、资产等成函数关系。而预期收入又受到退休年龄、人口年龄分布等条件的影响。③此外，奥克特等人认为，婚姻状况、结婚年龄、年龄、教育程度、种族等也会影响人的消费行为和储蓄行为。④但是这些理论家所使用的社会性变项只限于笼统的人口资料。

经济学家们常常不满意边际效用理论和无差异曲线理论所作

---

① 詹姆斯·杜森伯里：《收入、储蓄和消费行为理论》，剑桥，马萨诸塞，1949年。
② 米尔顿·弗里德曼：《消费功能论》，普林斯顿，1957年。
③ 佛朗哥·莫迪哥利亚尼和 R.E. 布伦伯格：《效用分析与消费功能：对跨部门资料的解释》，载《后凯恩斯主义经济》K.K. 库利哈拉编，新泽西，1954年，第388—436页；莫迪哥利亚尼和艾伯特·安多：《"不变收入"与储蓄行为的'生命周期'假说：比较与试验》，载《消费与储蓄大会秩序》，欧文·弗兰德、罗伯特·琼斯编，宾夕法尼亚，1960年，第49—174页。
④ 盖伊·H. 奥克特等：《社会经济系统的微观分析：模拟研究》，纽约，1961年。

出的推论。例如，诺里斯就认为，消费理论不应再依据边际效用理论或"其他相似的理论"。她将短期消费行为分为三种类型：(1)无需算计的花费，例如法定责任(房租等)、对教会的捐款、所得税、人寿保险费等等；(2)审慎计算后的花费，如股票交易时的投资；(3)"动态余差"花费，即购买者不时进行尝试性的购买活动。① 也许从心理学的角度来看，这种分类比其他理论更好，然而这种分类还只是作了纯粹的描述——模仿的、理性的、尝试的购买等等，它并未建立完整的需求理论。

卡托纳更是离经叛道，反对传统的经济学理论。他认为自己与其他经济学家不同，并不想建立什么可适用于全人类经济行为的假说(如最大效用理论)。他认为个人会根据社会经济状况来采取一定的消费态度，进而形成自己的消费计划和消费行动。卡托纳等人特别注重的是确定消费者所持的态度，例如是乐观的或悲观的，还是对涉及个人利益的经济状况不能给予判断。他们对实际情况的研究，主要是追踪消费态度的转变过程，然后证明这种转变如何影响消费者的购买和储蓄行为。例如，卡托纳和米勒曾指出，美国在1963至1964年冬的减税政策，改变了人们的态度，从而增加了花费。消费者的支出既已增加(预测有减税)，减税后的储蓄数当然随之增多，而且1964年和1965年内消费者的支出和借款额也都有大幅度的增长。② 卡托纳的主要论点是"从消费者的态度转变中，可以预测其需求。"③ 一般认为，卡托纳并未发展出概括性的或演绎式的消费行为理论；但他初步归纳了态度与收入及

---

① 鲁比·特纳·诺里斯：《消费需求论》，纽黑文，1952年，第98—108页。

② 乔治·卡托纳和伊娃·米勒：《消费者对收入增加的反映》，华盛顿，1968年；卡托纳：《大众消费社会》，纽约，1964年，第92—97页。

③ 同上，第97页；《强大的消费者：美国经济的心理学研究》，纽约，1960年，第53页。卡托纳最早的理论，见其《经济行为的心理学分析》，纽约，1951年，第3章。

其他经济变项之间的关系。他也曾考察过社会结构变项对消费行为的影响，下面我们将要讨论这方面的问题。

**社会结构与消费**

从各种对消费理论的批评中，我们可以看到，现有的消费理论的确没有涉及社会结构的影响。① 当然，在批评之余，我们还应提出自己认可的理论。哪种理论如是呢？我们假设，可以根据社会结构包含的各种社会标准（社会阶级、种族等），把消费者划分成若干类；社会结构会从宏观上（如储蓄与支出的比率）和微观上（如选择象征性别角色的商品）影响他们各自的消费方式。所以，我们应该注重消费者的年龄、性别、婚姻、社会地位等因素，并找出消费水平和储蓄水平与社会结构之间的关系。然后，我们可以将社会结构与消费的函数关系纳入各种需求理论。

遗憾的是，这种做法在目前还只停留在空想阶段。还没有人根据社会结构变项，来建立消费函数。我们所能看到的只是一些经验性的研究，即根据社会性因素，将人分成若干类，然后找出不同类的人各自有哪种不同的消费和储蓄方式。不过这些研究已经引起很多人的关注，因为这些研究证明，可以把社会变项纳入正统的需求理论。下面就评介几种这方面的研究成果。

对任何一种消费理论来说，都必须摒弃那种认为家庭是唯一的消费和储蓄单位的观念。政府机构就是一个最大的消费者；要预测美国政府的国防预算，就必须考虑美国公众意见、军方及商业

---

① 弗伯曾指出："社会性变项目前尚未纳入消费理论。这些变项虽然重要——就象洒在法式大菜上的盐——可以显示其他变项，但自身缺乏理论基础……"。见罗伯特·弗伯的《消费者经济学》，载《经济文摘杂志》，第4:1332页（1973年12月）。已婚妇女对劳动力的影响，见R. 阿加沃拉和J. 德林克沃特的《社会经济因素变化中的消费功能研究》，载《加拿大经济委员会论文集》，第8期，1970年。

机构对政府决策者的影响，以及其他强权国家的行为和军力的集结情况。① 商行、银行、信托投资公司、基金会等，对消费和储蓄的平衡，也有决定性的影响。这些机构的储蓄资金部分来自家户，但其消费及储蓄活动，并不完全取决于家户的意见。

再谈谈私人消费。近百年来，西方工业国家消费者的需求发生了很大变化，主要是受到三个历史性倾向的影响：（1）国民可支配的部分增加，使消费者的需求普遍提高；（2）技术不断进步，可提供许多新产品（例如汽车、家用电器等）；（3）工作时间缩短，各类工作人员的闲暇时间增加，② 与休闲有关的产品（旅游设施、电视、娱乐设施等）大量增加。

社会性因素和其他因素对各种消费行为也有很大的影响。例如关于食品消费，以下几个社会性因素就值得研究：（1）性别与年龄。女性比男性吃得少，儿童比成人吃得少。（2）生态环境。农村人吃得比城市人多，但城市供应的食品种类多。（3）经济资源。那些收入只够采买食品的人，刚能吃饱；一旦收入增加，"恩格尔法则"就会生效，即他们只会将所增收入的一小部分用于购买食品；如果收入达到更高的水平，反而会因为从事办公室工作，使花销在食品上的费用减少。③（4）家庭成员的职业。一般来说，家庭收入者达到中等水平，收入中用于购买食品的比例会递减。可是，如果妻子也在工作，用于购买食品的比例就会增加，因为必须购买加工

① 西方集团和共产党集团各国的国防支出，都随着双方冷战温度的变化而变动。见弗雷德里克·L.普赖尔的《共产主义国家和资本主义国家的公共支出》，伦敦，1968年。

② 哈罗德·威伦斯基：《闲暇的不平均分配：经济增长对'自由时间'的影响》，载《工作与闲暇：一个现代社会问题》，欧文·O.斯米盖尔编，纽黑文，1963年，第109－113页；马克斯·卡普兰：《美国人的闲暇：社会调查》，纽约，1960年，第3章。

③ 卡尔·C.齐默尔曼：《消费与生活标准》，普林斯顿，1936年，第75—117页。

过的食品(例如冷冻食品和餐馆食品)。

生命周期和家庭周期对耐用性消费品的使用，也有很大影响。卡托纳在表一中标明，单身的年轻人和老年人购买的物品较少(低于平均数)，有子女的青年人购买的物品较多，即使是不富裕的人也是如此。从表一可以看出收入对购车的影响，青年人购买旧车的比例高于买新车的比例，而无子女的老年人则有与之相反的比例。有无子女，对购买方式也有影响，这在购买洗碗机上表现得最为明显，有子女的青年人占总数的 35%，但购买洗碗机的人却占总数的 56%。

经济学家和社会学家对闲暇支出都很感兴趣。1929 年至 1960

**表一　各生命周期中购买的耐用消费品 (1956 年)**

| 生命周期 | 购买者比例 | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 样本比例 | 新　车 | 旧　车 | 家俱 | 冰箱 | 梳妆台 | 洗碗机 | 电视 |
| 1.单身青年人* | 10% | 6% | 9% | 5% | 3% | 3% | 3% | 5% |
| 2.已婚青年人 | 8 | 8 | 11 | 13 | 10 | 17 | 9 | 11 |
| 3.有子女的青年人 | 35 | 44 | 49 | 50 | 51 | 41 | 56 | 47 |
| 4.有子女的老年人 | 12 | 14 | 15 | 11 | 11 | 15 | 12 | 12 |
| 5.无子女的老年人 | 21 | 23 | 10 | 16 | 18 | 20 | 16 | 17 |
| 6.单身老年人 | 14 | 5 | 6 | 5 | 7 | 4 | 4 | 8 |
| 总计** | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |

*　青年人，指年龄在 45 岁以下的户主；老年人，指 45 岁以上的户主。

**　样本总数并未包括全部消费者；有些人很难判定其属于哪种生命周期，故略而不论。

注：应注意各种人员所占的样本比例，例如，由于第三种人占样本总数的 35%，但占购买新车者的 44%，所以超过其平均比例。

资料来源：卡托纳：《强大的消费者》，第 166 页。

年间，美国人的闲暇支出增长率，大致等于国民可支配量的增长率，但仅略高于个人消费支出的增长率。① 这个发现令人惊讶，因为人们一般都认为现在是一个"闲暇爆炸"的时代。这种支出增多的情况多发生在某些领域，如在国外旅游、买游艇、电视机、书籍等，但这种增长往往被用于看电影、参观运动比赛的支出减少所抵消。② 社会阶级和职业也与闲暇支出有关；例如，高收入的人在文化活动——教育、书籍、剧院——方面的支出较低收入的人多，而低收入的人往往在观看球类比赛方面的支出较多。教授的空闲时间多用来工作、阅读专业书籍或消遣性的书籍，广告宣传员或牙医等，则喜欢在空闲时间里发展自己的业余爱好，从事"家务"活动，或仅求"松弛"。③ 希尔曾做过一项讽刺性的研究，并称之为"冰淇淋音乐社会学"，以说明社会阶级对消费行为的影响。他指出，在英国劳动阶级的居住区里，听到的是军队进行曲；在"过渡性"的杂居区，播放的是门德尔松的"春之歌"；在中产阶级的居住区，播放的是"绿袖"（该区的大学教师认为那是沃恩—威廉斯的"绿袖幻想曲"）；在中上阶级居住区播放的则是海顿的四重奏曲；而在高级知识分子和艺术家居住区，人们无疑会吃着冰淇淋去欣赏舍恩伯格和斯特拉汶斯基的乐曲。④

闲暇支出的增加产生了重大的经济和社会后果。例如在战后的法国，野营成为一种休闲方式，制造露营用具的工业迅速发展，而为人们提供暂栖场所的行业（旅馆业、娱乐场）却日渐危机。⑤ 在

---

① 乔治·菲斯克：《休闲行为》，宾夕法尼亚，1963 年，第 80 页。

② 同上，第 81 页；乔夫雷·杜马泽蒂尔：《迈向休闲社会》，斯图尔特·E.麦克卢尔译，纽约，1967 年，第 162—169 页。

③ 乔尔·E. 格斯尔：《闲暇、工作与职业背景》，载《工作与闲暇》，斯米盖尔，第 148—149 页。

④ 迈克尔·希尔：《当代社会的冰淇淋》，载《新社会》，第 43:23—24 页（1963 年 1 月）。

⑤ 杜马泽蒂尔：《迈向休闲社会》，第 130—135页。

这两种行业工作的人，在休假季节需要加班加点，而在其他季节则无工作可干。在经济不景气时，休假胜地受到的影响最大，因为人们在经济上有困难时，首先想到的就是减少旅游和度假的费用。最后，某地如果能吸引大量游客，则会发生很大的变化。福斯特曾观察太平洋地区的休假胜地，认为这些地方已变得很"俗气"。起初，旅游者带来了大量金钱，倍受欢迎。土地价格随之高涨、"土产"、手工艺品制造业开始兴旺。随着时间的推移，大家都去从事这种生产，将各种冒牌的"民族风格"产品推销给旅游者。而且游客大量涌入，也给这些地方带来新的社会问题，例如人口拥挤、犯罪、物资不足，以及其他因人口突然增加所引起的问题。①

种族和阶级也会影响到消费和储蓄方式。某些商品——如威士忌酒、奶油、化妆品等，在黑人看来是奢侈品，可是收入水平与黑人相近的白人却不这样认为，但是我们还未能搞清其中的原因。②在储藏方面，即使收入相同，黑人的储藏和所投的保险也比白人少，黑人更愿意向银行贷款和以分期付款的方式购买物品。这些不同的理财方式，使黑人家庭的经济状况陷入困境。③低收入的人常以分期付款的方式购买物品(不是因为这种方式方便，而是因为无力一次付清，不得不采用加付利息的方式)。高收入的人则很少这样做。实际上，在购买某些物品上，低收入的人比高收入的人要多付一些钱。④

---

① 约翰·福斯特：《旅游的社会后果》，载《国际比较社会学杂志》，第2:217—227页(1964年9月)。

② 詹姆斯·E. 斯塔福德、基恩·K. 考克斯和詹姆斯·B. 希金博特姆：《城市白人与黑人的不同消费方式》，载《社会科学季刊》，第4:619—630页(1968年12月)。

③ S. 罗克珊·希尔茨：《白人与黑人的消费理财方式》，载《美国社会学杂志》，第6:987—998页(1971年5月)。

④ H·李·马修斯和小约翰·W. 斯洛克姆：《社会阶级与花费行为》，载《市场杂志》，第1:71—78页(1969年1月)。

# 结　论

我们为什么要用许多个章节，花费大量的篇幅来解释社会性变项对生产、分配和消费的影响呢？毫无疑问，社会性变项具有“广泛”的影响力。经济社会学虽然提出许多与此有关的变项，但是缺乏适当的资料，未能将变项分门别类、也没有将各种变量纳入一个模式。绝大多数社会学研究只强调某个单变项（例如，非正式群体关系）的作用，但很少有人将各单项因素纳入经济学的理论，或者并入其他社会性变项。对于经济社会学来说，不仅需要做更多的研究，而且需要将不同的社会性变项进行分类与合并，使它们能与经济性变项相互连接。只有这样，我们才能在社会性因素大量增加时，对经济性行为有所认识。

# 第五章　经济发展的社会学方面

在第三章和第四章，我们的分析大都具有“无时间性”的特点。我们在广泛的社会层次和具体经济过程层次上研究了经济变项和非经济变项间的相互影响关系，但我们极少考虑随着时间的变化这种相互影响关系所造就的社会变迁和经济变迁。在本章我们将开展这方面的研究。

## 一　变迁的几种类型

最简单的一种变迁，或许就是现存结构中各种报酬、工具设施和人员的循环流转，我们可将其视为社会过程。经济上的例子，就是商品、劳务和货币每日每时在市场上流转的过程。有时，这一过程使经济指标的变动呈现出一定的规律性，就象在库存周期、贸易周期和财富再分配中所表现出的那样。在经济领域之外，这样的过程也可以观察到，如社会流动通常表现为个人在社会地位等级序列中所处位置的变动，而不会使社会地位等级序列自身结构发生变化。这一过程的关键特点在于变化是发生在一个现存结构之中的，而现存结构并未发生变化。

介于社会过程和结构变迁之间的一种变迁类型是增殖。这是指那些同现存结构中所有构成单元在性质上并无区别的单元的增殖。例如由于需求增加，在市场上增添了一家新厂商。再如，在结婚率提高的过程中，一个新家庭的诞生。这两个例子都涉及到同

原有构成单元结构相同的单元的增加。

结构变迁指同以往性质不同的社会角色和组织的出现。如伯利和米因在分析现代企业组织中所有权和管理权分离时所提到的新角色（管理者和股票持有者）和新型组织（现代企业组织）的出现①。

变迁的第四种类型，我们可称之为一个社会群体结构的变迁。每个社会都有自己特定的社会结构，这意味着每个社会的角色分化在许多方面有所不同。人们扮演各种不同的既定角色，在一般的社会意义上，他们被界定为女人、男人、丈夫、孩子、某一部落的成员或某一区域的居民等。同时，根据他们所扮演的另外一些经济角色和社会角色，他们又可以被划分为农民、工人、经理、牧师、士兵和学生等。各种群体就是建立在这种不同的社会角色分化的基础之上的。群体结构的变迁，就是指群体构成、群体意识水平和群体之间社会关系的变迁。分析群体（包括阶级）结构变化对于理解政治过程至关重要，因为政治影响、冲突和调适都是通过群体而表现出来的。

尽管我们在理论分析的意义上可以把变迁区分为社会过程、增殖、结构变迁和群体结构变迁这4种类型，但在现实生活中这4种类型是密切结合在一起的。经济上的革新（如铁路等新工业部门的建立）会引起结构的变化，但同时也会带来产量的增加，或者起码可以启动新的商业循环。有时，家庭单位的增殖会带来人口压力，如果经济生产方面不发生相应的结构变化，社会就无法应付这种压力，结构变化创造出新的角色，为群体成员身份的确立和群体利益关系的重新确定提供了新的基础。各种群体通常通过政治过程，对所有其他类型社会变迁的方向发生影响。

---

① 参见本书第三章。

## 二　经济学家的发展观

许多经济学家往往限于用某一指标的变动来表示经济增长，这种指标是人均产量、或钢产量、劳动力规模等等。按此见解，这些指标就成为基本的依变项，而决定增长率的自变项则是各种生产要素，如自然资源、用于投资的资本、劳动力和企业素质等。其他经济变项包括储蓄、通货膨胀、收支平衡、国外援助、人口数量和人口增长率的变化等。①

经济学家也研究同人均产量提高以及生产总量增加相关联的一些结构变迁。库兹奈茨曾就此写道：

> 变化从农业领域发展到非农业领域，近来又从制造业发展到服务业；生产单位的规模也在发生变化，而且私人企业转变为非个人所有的合股企业，劳动力的职业地位也发生了相应的变化。经济结构的其他方面的变化也在不断增加（消费结构变化，国内、国外供给比例变化等）。②

下面，我们将详细研究这种结构变化，从社会秩序的角度探讨这种变化。

---

① 参见 R. T. 吉尔：《经济发展：过去和现在》，新泽西，1973 年第三版，第 1—2 章；有关资本积累、通货膨胀、投资等的讨论，参见 G. M. 迈耶的《发展经济学的主要问题》，纽约，牛津大学出版社 1964 年版。

② 参见 S. 库兹纳茨的《现代经济增长：探索与反思》，载《美国经济学评论》，1973 年 6 月号，第 248—249页；另见 P. S. 弗劳伦斯：《工业经济学和社会学》，载《工业发展的经济趋势》，纽约，1964 年版，第 1—31 页。

## 三 决定经济增长的社会因素

### 增长的良性循环和恶性循环

为了分析社会因素是如何影响经济增长的，我们先介绍一下纳克斯的经济模型，① 由此入手，展开我们的分析。纳克斯认为，不发达地区常常陷在人均产量过低的陷阱里不能自拔，是因为有两个恶性循环的存在。这两个恶性循环，一个表现在生产要素的供给方面，一个表现在对产品的需求方面。

在供给方面，由于人们的储蓄额低而使资本缺乏；储蓄额低是因为人们实际收入水平低；实际收入水平低是因为整个经济的生产力低下；生产力低下则在很大程度上是由于资本缺乏造成的。如此这般，就形成了一个完整的循环。

在需求方面，由于人们的购买力有限而使投资意愿小；购买力有限是因为实际收入水平低；实际收入水平低是因为生产力低下；生产力低下是因为资本缺乏；资本缺乏则是由于投资意愿小。这样，又形成了一个完整的循环。

纳克斯提出了打破这种恶性循环的办法。如果有可能提高某一个变项的数值，比如提高投资诱因，所有的变项的数值都会因之而提高，从而造就经济增长的良性循环。奈克斯提出的打破恶性循环的方法有：增加国际贸易，减少人口(或者起码停止人口的增加)，农业剩余劳动力转移、强迫储蓄和向国外借贷等。奈克斯指出，如果企业家不投资，“投资意愿”这一变项的值不发生变化，那么，他提出的上述办法则不会收到多大成效，如果企业家积极投

① R. 纳克斯：《不发达地区资本形成的问题》，纽约，牛津大学出版社 1962 年出版，第一章。

资，投身于经济实业，就会引起生产要素基本结构的变化。①

## 影响经济变项的社会因素

纳克斯的理论注重分析经济变项间的互动，如储蓄、投资、消费、生产、企业素质等变项间的关系，作为经济社会学家，我们则应把注意力转移到这些直接的相互影响关系背后，探讨社会因素在一定程度上对经济变项的决定作用。

考察这些变项间的关系是沿着两个基本方向进行的。第一个方向，是通过分析国际分工、国际贸易、政治统治等的世界体系，认识经济发展的外部障碍和外部刺激。第二个方向，是通过分析社会的宗教、家族、政治和分层系统，认识经济发展的内部障碍和内部刺激。米尔道曾沿着第一个方向进行过考察，他指出，国际间的恶性经济循环，使不发达国家在这种恶性循环中无法自拔，移民、资本流动、国际贸易、地区分工使穷国和富国之间的鸿沟愈来愈深。②将这一观点展开论述，可以指出，在殖民统治时代，殖民主义势力鼓励殖民地国家用于出口的初级产品生产的发展（使劳动力集中于初级产品的生产），殖民统治者阻碍稳固、自治的政治秩序形成，怕这种秩序促进殖民地经济的发展。在殖民统治时代以后，殖民地经济畸型发展更为明显，因为工业国家已用尽了自己的资源，逐步依赖不发达国家的初级产品，并且千方百计维持这种局面。另外，发达国家已不再允许不发达国家向本国移民。③

社会学家和人类学家曾沿着第二个方向进行过考察，他们研究过影响储蓄、劳动力供给、企业经营的社会因素，即影响经济发

---

① R.纳克斯：«不发达地区资本形成的问题»，纽约，牛津大学出版社1962年出版，第一章，第154—156页。

② G. 米尔道：«经济学理论和不发达地区»，伦敦，1957年，第五章。

③ 参见库兹奈茨：«现代经济增长»，第254—257页。

展的内部障碍。① 有的研究证实，传统社会中的农民将自己相当多的一部分财产用于储蓄，但储蓄的形式并不会使投资增多。例如，兰伯特和霍西利兹曾描述过南亚地区基于土地占有的社会分层体系对人们储蓄行为的影响：

> 在(南亚地区)各国，土地是最有价值的财产…… 在农村地区，人们的社会地位和权力是由占有土地的多寡来决定的，即使从农业之外的经营中发了财，也要把钱用在买地上，这才显得合理合法，天经地义。在一定程度上，他们对土地的这种渴求是可以理解的，因为土地是农业生产者最基本的生产资料。但是，有时明明知道把钱用在别处可以获得更丰厚的报酬，他们还是宁愿买地……由于这样厚爱土地，再加上人口增多、通货膨胀，造成地价飞涨…… 1960 年的地价是 1939 年的 8—10 倍，一般的人要积攒 15—20 年的收入才能买上一块地……如果积累财富的形式不是买地，那就一定是攒钱，把钞票或硬币藏在箱底、埋在屋角旮旯；要不就是买回金银财宝收藏，这是一种防止货币贬值的低水平保险措施；或者囤积粮食，囤粮不是为了自己吃，而是为了等到青黄不接、粮价上涨时再卖出去赚钱。②

这样的储蓄行为使财富流向非生产渠道。另外，还有许多风俗礼仪，如馈赠礼物、供奉死者等要耗费不少金钱，使财富无法用于投资。③

---

① 雷蒙德·弗思：《农民社会中的资本、储蓄和信贷》，伦敦，1964 年，第 22—29 页。

② R. D. 兰伯特、B. F. 霍塞利兹：《储蓄与财富在南亚地区和西方不同的作用》，载《南亚地区和西方》，巴黎，1963 年，第 411—413 页。

③ 同上，第 397 页。

传统家族制度和一些价值观念影响农村劳动力向工业生产领域的转移。因为去工厂就意味着被带入一个新的天地，要实行新的报酬制度(领取工资)，要在新的权威类型的支配下工作(工厂的监督管理)，要被领入一个不讲人情的市场环境。而依恋土地、重亲情乡谊的农民不愿到工业城市的这种新天地里去。穆尔曾经研究过非工业化社会的家族制度，他指出："(家族制度或许是阻碍个人流动的重要原因，不但家族成员不愿意让自己的亲属进工厂，而且可以去工厂的人也觉得家族制度中大家相互承担义务的模式对自己更有安全感。①

以上论述蕴含着这样的观点：传统形式这种桎梏一旦破裂，社会条件就会变得对发展大大有利。例如，戴伊鲁普曾经指出，等级森严的阶级结构的解体，"是扩大消费市场，促进工业化发展的关键"。这种结构的解体会减少人们在风俗习惯和宗教仪式上的花费，并为正统的大众市场的形成开辟道路。②

有些人提出，用内部因素和外部因素对不发达国家经济发展缓慢作出的两种解释是相互矛盾的。③这两种解释只有在以下两种情况下才能成立：(1)外部阻碍相当之大，即使没有内部阻碍，经济增长也难以实现。(2)尽管有良好的国际政治、经济环境，有

---

① W. E. 穆尔：《工业化和劳动力》，科内尔大学出版社1951年版，第24页，其实例见第23—24页，其他实例研究见第24—25页；W. E. 穆尔、A. S. 费尔德曼：《发展中国家的劳动力意愿和社会变迁》，纽约，1960年；关于社会文化因素通过对生产过程的影响而成为发展障碍，参见P. S. 弗劳伦斯：《工业经济学与社会学》，第180—186页。

② F. J. 戴伊鲁普：《经济发展中的重要因素——社会流动》，载《社会研究》，1967年第2期，第346页。

③ 这是A. G. 弗兰克提出的观点，他认为社会学家和经济学家只强调内部因素对发展的影响是不对的，他自己则强调帝国主义势力对其他国家发展的阻碍作用。见《不发达的社会学和社会学的不发达》，伦敦，1971年。

广阔的外部市场，但内部因素，如企业经营、劳动力供给等妨碍了经济发展。实际上，发展的决定因素（或发展所需要的条件）是更为复杂的，无论是内部因素还是外部因素，都有正反两方面的作用，在某些方面会阻碍经济发展，在另外一些方面则会促进经济发展。例如，殖民主义势力只从殖民地攫取利润，而不向殖民地投资，限制初级产品深加工产业的发展，禁止自治政权的成立，这些都会妨碍殖民地以后的发展。但与此同时，殖民统治者又将市场、货币、工资报酬等制度和管理制度等对殖民地未来经济发展有用的资源引入殖民地。①在对内部阻碍因素的研究方面，社会科学家们积累了大量的证据，表明有些"阻碍因素"并不阻碍经济发展。②有些原先被认定为"阻碍因素"的事物不但不妨碍经济发展，还有利于经济发展。有些则在某些阶段促进经济发展，而在另外一些阶段妨碍经济发展。③关于社会结构对经济发展的影响，贝尔肖曾做过一个恰当的论断：

> 社会结构本身并不会妨碍或促进经济增长。然而，它对适合于某种情境的组织形式有重要的维系作用……传统社会结构最大、最明显的缺陷就在于它不能为经济发展提供出有效率的组织形式，而这种组织形式是经济发展十分需要的。因此，银行、信贷和市场的功能不能充分发挥，或者得不到应有的发展。尽管一些殖民统治者或新独立国家的政府把分散的部落和同类群体纳入自己的管辖范围，从形式上把这些单位联在一起，集中于一个群体或某一地域，但实质上并未形成真

① G. D. 内斯：《经济发展社会学》，纽约，1970年，第387—396页。

② 参见本书第三章

③ 参见 J. S. 希帕德主编：《工业社会的组织问题》，新泽西，1972年，第35—49页；A. O. 希尔曼：《发展的障碍》；载《经济发展与文化变迁》，1965年第4期，第385—393页。

正的整体，其功能发挥依然存在缺陷……作为一个完整、统一的整体的经济，基本功能不全会导致其衰退。因此，必须通过建立新的制度，使社会结构的规模日趋扩大，结合形式日趋复杂多样。①

贝尔肖的论断，对我们分析、观察内部因素和外部因素的交互作用关系有很大的启发。只有在了解一个社会现存的资源，如经济实力、文化、制度体制和对外部环境反应能力的情况下，才能判断某一外部因素对经济发展起什么作用。只有在了解一个社会当时的经济发展条件和外部因素的限制，才能判断某一内部因素对发展的作用。把内部因素和外部因素看成是相互关联、不断发展变化的，比把其看成是两类对经济发展有既定不变的某种影响作用的事物，能够更好地认识和了解经济发展。

## 四　与发展相关联的结构变迁

**发展的技术、经济和生态方面**

现在让我们假定导致贫穷的恶性循环已经被中止或打断（至于由何种原因造成这一结果，对于我们目前的分析无关紧要），经济增长已经开始，那么，社会将发生什么变化呢？

首先，社会将开始从以下四个方面重新组织安排人力和其他资源：（1）在技术方面，出现了从简单的传统的技术向科学知识应用的转化；（2）在农业方面，自给性的农业向农产品商品化转化，这意味着农业商品生产专业化，在市场上购买非农业产品，以及常常伴有领取工资的农业工人的出现；（3）在工业方面，由用人

① C. S. 贝尔肖：《同经济发展相关联的社会结构与文化价值》，载《国际社会科学杂志》，1964年第2期，第221--223页。

力和畜力作动力向用工业化方式产生的动力，即用领取工资的工人所操纵的机器作动力转化，生产出的产品在市场上按一定价格出售；(4)在生态方面，出现了人口从农村向城市中心转移的运动。以上几个过程往往是同时发生的。有些技术上的改进（如农业上改良品种的采用），不一定非要引起组织的变化；在没有工业化相伴随的情况下，农业也可以商品化，就象在许多殖民地国家中所发生的那样；工业化也可以在乡村中产生发展；城市也可以在缺少工业化促进作用的情况下得以扩大，如中世纪许多作为商业中心的城市就是在没有工业化的情况下出现的。进一步讲，技术进步、农业生产商品化、工业化和城市化各自产生的特殊社会作用，在任何意义上都是不能相互通约的，即不会相互抵销。

**发展过程的差异**

技术、农业、工业和生态方面的变化是如何影响社会结构的？或用贝尔肖的话来说，这些变化将使社会创立、引进、或采用何种新制度？任何简单的答案都无法回答这一问题，因为国家之间的差别使发展的各个变项在以下几个方面存在着差异：

1.不同国家在前工业化条件上的差异。一个社会原有的价值观念体系可能是适合工业化价值观念的，也可能是与之不相容的；社会或大或小，其整合程度或强或弱；市场发展水平和国民财富在不同国家是不同的；社会财富分配的平均程度也是不相同的；从人口角度看，社会可能是“年轻的和人口稀少的”（如澳大利亚），也可能是“年老的和人口密集的”（如印度）；社会在政治上可能是从属他国的，也可能是新独立的或相对自治的。这些事先存在的条件使不同国家发展的经历大不相同。

2.发展动力的差异。发展的动力可能产生于价值观念体系（如韦伯理论所指出的那样）；也可能产生于加强国家安全感、提

高国际威望的愿望，或产生于物质繁荣的愿望；也可能产生于宗主国的某些压力，如为了摆脱宗主国的经济剥削而发展初级产品深度加工工业等。也许，发展动力的产生同上述几个方面都有关系。

3. 发展途径的差异。发展的次序可能是从轻工业开始，也可能首先尝试引进重型的、资本密集型的工业；政府在投资模式的形成过程中可能发挥积极作用，也可能采取消极态度；①工业化发展速度可能快，也可能慢。

4. 现代化进入发达阶段后的差异。处于经济发达阶段的各个社会在产业结构方面是不同的；政府与经济、政府与宗教之间的关系在不同国家也是不相同的。所有国家在“工业化”这方面是相同的，但它们各自的民族特色却被作为唯一的不同保留了下来。例如，美国和英国都是高度发达的国家，但社会阶级在这两个国家中的作用与意义却是不同的。

5. 发展过程中戏剧性偶发事件内容与时间的差异。战争、革命、大规模移民和自然灾害可以影响经济、社会的发展进程。

由于上述差异的存在，要找出经济、社会发展过程中有关社会结构变迁的经验性通则，是十分困难的。②不过，我们还是有可能找出不同国家在推动自己经济发展过程中所出现的几个基本的结构性变化。第一是结构分化，即更加专门化和更有独立性的结构单位的形成建立。我们将着重研究经济、家庭、宗教和分层方面的

---

① 关于银行和政府对不同国家经济增长的作用，参见 A. 格申克龙的《历史上的经济倒退》，剑桥，1962 年，第 5—30 页。

② 其他关于发展途径差异的讨论，参见 P. 伦吉尔主编的《经济、社会发展的科学探讨》，巴黎，1971 年，第 128—142 页；关于工业化过程异质性的一个极端的观点，参见 H. 布鲁默的《工业化和传统秩序》，载《社会学和社会研究》，1964 年第 2 期，第 129—138 页。

分化过程。第二是新的整合模式的出现，或者说是新的整合结构的建立，特别是法律的、政治的和协调性的结构的形成建立。经过结构分化过程，原有的社会规范变得不再适用或干脆被弃之不用了。[1] 因为分化和整合在社会内部不同部分的发展程度不一，引起各种社会紧张，其结果就是社会动荡不安和群体冲突。下面，我们着重研究这些同发展相伴随的变化。

**发展时期的结构分化**

如果对分化下一个简单的定义，那么，分化就是一个具有多种功能的角色结构转变为几个功能更专一的结构。下面举几个典型的例子：(1) 在家庭工业向工厂工业转化的过程中，劳动分工得到进一步发展，原来存在于家庭之中的经济活动转移到了工厂，其结果是家庭角色与经济角色之间的区别相对扩大(或称分化)。(2) 随着正规教育体系的发展，原先由家庭和教堂承担实施的教育培养功能，逐渐由更专业化的单位——学校来承担。(3) 现代政党组织比部落中的派系有更复杂的结构，前者不象后者那样以对家族的忠诚、对宗教首领地位的争夺为特点。现在，我们可以给结构分化下一个正式的定义：结构分化是这样一个过程，借助于这个过程"从一个社会角色或组织……分化为两个或两个以上能充分有效地在新的历史条件下发挥功能的角色和组织。这些新的社会单位在结构上互不相同，但在功能方面却结合成一个整体，能象分化前的那个整体单位那样发挥功能"。[2] 在不同的社会领域中，这种分化过程又是怎样的呢？

**经济过程的分化** 在不发达国家，生产一般是在家族单位中

① 分化与整合的概念在斯宾塞和杜尔克姆的思想中占有重要的地位，参见本书第一章。

② N. J. 斯梅尔瑟：《工业革命中的社会变迁》，芝加哥大学出版社1950年版，第2页。

进行的。自给性农业生产占统治地位，其他工业活动只是补充性的，而且依附于家庭或村庄。在一些情况下，职业位置在很大程度上是由种姓制度之类的分层体系决定的。同样，交换和消费也被局限于家庭或村庄内部。在自给自足的农业社会中，家庭以外独立的交换是极少存在的。这意味着生产和消费都是在同样的社会背景中进行的。交换体制存在于亲属之间和社区内部（以物易物），存在于分层体系（例如按种姓成员等级身份进行再分配）和政治体系（例如税收、纳贡、征收实物以及劳役等）之中。

随着经济的发展，许多经济活动从上述家庭——社区综合体中转移了出来。在农业中，货币报酬制度的引进带来了生产与消费之间社会联系的变化，两者开始分化了。农业雇佣劳动报酬制度的出现标志着工作角色从家庭生产单位中的分化。在工业中，我们可以看出几个不同层次的分化。家庭工业是工业生产最简单的形式，它是同自给性农业相并行的，其生产目的只是为了满足生产者自己的需要，而不是为了将产品投入市场。手工业则进了一步，尽管它的产品还是在本社区中消费，但它把生产过程和消费过程分开了。“作坊工业”就更高级一点了，它把自己产品的消费从本社区分化出去了，因为其生产目的是为了满足市场上不相识的消费者的需要，生产者和消费者之间的关系是通过商人这一中介而发生的。最后，制造业和工厂制度则把工人同资本分开了，并且通常把工人同其家庭分开。为什么会有这样新的、更加专业化的形式出现呢？这是社会结构对伴随着技术进步而发展起来的大规模生产和市场经济所造成的新情况的一种明显反应，因为较大的、更加专业化的、目的更专一的角色和组织比传统家庭和社区结构更能适应技术进步的新情况，前者也的确比后者效率更高。①工

① C. 莫尔斯等：《有计划的现代化：20世纪的社会变迁》，纽约，1969年，第66—71页

厂主也许还会利用传统的恩惠观念去招募工人，并以此使工人们效忠工厂，维持工人们的纪律。① 但这并不能掩盖这样一个事实，生产过程的结构已经发生了基础性的变化。

这样的分化也显现于交换制度。商品、劳务的交换，原先是在非经济基础上进行的，而后来则越来越多地被卷入市场。货币对商品、劳务流转运动的支配力量愈来愈强，并开始取代或削弱宗教、政治、家庭和种姓制度之类的等级体系对交换活动的制约和影响，宗教、政治等因素原先曾具有控制经济活动的能力。当一国或一地区的经济变为国际市场的一个组成部分时，更进一步的分化便产生了，交换不再局限在一个国家的公民之间进行了。

根据经验，我们可以按照一个社会经济分化的程度将其经济分类。工人在工厂做工，在自己原来的村庄生活，这种劳动力转移形式就是现代劳动工资制度和古老社区生活相融合、相协调的一种形式；有些家庭手工业式的工厂将产品在市场上出售，即进入了市场经济，但仍保留有家庭生产的特点；工厂通过散件加工等形式雇用家庭成员，使家庭生产模式得以延续；工人将工资花费在置办嫁妆等传统消费项目上。这些现象均表明社会结构同更加分化的工业和都市结构相比还有一定距离，但正在朝着这一方面转化。社会也可以按其发展程度和市场发展状况分出不同的等级。各社会分化程度不同的原因，包括民众对放弃传统生活方式的阻力，国内和国际市场对产品的不同需求，殖民统治者对当地劳动力参与经济活动的限制等。总之，在任何情况下，结构分化这一概念都为度量经济和社会结构的发展程度提供了一个尺度。

**家庭活动的分化** 经济活动从亲缘联系或家庭单位中转移出来，这一事实意味着家庭丧失了一些它原先具有的功能，变为一个

① C.莫尔斯等：《有计划的现代化：20世纪的社会变迁》，纽约，1969年，第83—84页。

更加专门化的单位。家庭已不再是一个生产单位；一个或更多的家庭成员离开家庭到劳动力市场去寻找职业了。尽管还有若干过渡性的、折衷的安排，如整个家庭受雇于一个工厂或在工厂工作、在村庄生活的劳动力摆动模式继续存在，但变化的趋势是朝着家庭功能和经济功能分离的方向发展。

随着家庭功能的分化，其他一些有关的活动也在发生变化：(1)家庭中的学徒减少了，即由父母向子女传授技艺的现象减少了。(2)家庭亲缘关系对工厂招募劳动力和管理人员的干涉作用在逐步减弱，这种变化通常是由提高效率的需要而产生的。然而，这种干涉作用还经常存在，在管理层中尤其如此，在许多情况下家庭亲缘关系继续被作为招募劳动力的一个重要条件。①(3)长辈和其他亲属对核心家庭的直接控制减弱了，这标志着在家庭结构上核心家庭从扩大家庭中的分化。(4)这种控制的减弱，还表现在个人选择、恋爱以及作为择偶、婚姻基础的标准这一方面，与此相应，长辈和其他亲属在婚姻问题上的发言权和决定权减少。(5)上述变化综合起来产生的结果，就是妇女的地位发生了改变，她们不再象过去那样在经济上、政治上和社会其他方面依附于自己的丈夫。

家庭结构的变化是有选择的和渐进的。家庭体系原有较大的弹性，它放弃了一些经济功能，但把自己的特色保留了下来。尽管家庭早已不再是一个生产单位了，但它仍旧对城市型的整合有一定作用。例如仍为家庭成员提供供养、借贷、帮助求职和社会化的场所，成为人们的"避风港"。②而且，某些似乎可以引起家庭结构较大变动的因素实际上对家庭结构的影响非常小。

---

① C.莫尔斯等：《有计划的现代化：20世纪的社会变迁》，纽约，1969年，第83—84页。

② 鲁本·希尔和雷内·库宁主编：《东西方家庭：社会化过程与亲缘纽带》，海牙，1970年，第397—409页。

1950年，兰比瑞研究了希腊一个小镇（人口为16500）附近的一家棉纺厂，这个厂刚刚建立，它雇用的工人几乎全是妇女。在当时，对妇女举止行为的要求还是相当严格和传统化的，妇女应当是"羞涩淑静、百依百顺和闭门不出"的，姑娘则应当是"贞节高于一切"。只有姑娘的未婚夫、兄弟或堂兄弟才能陪姑娘外出。而到工厂做工，则意味着妇女和姑娘们每天要离开镇子八小时，和其他人在厂房里混在一起，有时还要在夜间行路。一开始，责难、禁止这种行为的声浪席卷整个社区，人们害怕妇女做工会破坏家庭的幸福和安宁，他们给去工厂做工的妇女起了难听的污辱性绰号。而做工的妇女则把现代工厂支付的工资用在传统的消费项目上，特别用在置办嫁妆上；传统观念对妇女的要求依然如故。社区对妇女进厂做工表现出的惊恐和愤慨作为一种重要的社会制约手段，产生强大的压力，使妇女不敢轻易改变自己传统的性别角色，尽管她们的职业地位由于进厂做工已发生重要的改变。在任何情况下，"解放"都是在一个相互关联的传统制度体系中发生的，都要受传统制度的制约。①

尽管如此，只要我们有选择地观察一下分化过程的横剖面，就会发现结构分化在逐步削弱和破坏社会原有的整合模式。分化造就更大、更复杂的社会环境，在这种环境中，扩大家庭和村庄的控制开始弱化。尽管家庭有较大的弹性，也无法继续承担各个方面全部的整合功能。下面我们将很快看到新的整合形式的出现。

**宗教体系的分化** 我们在第三章探讨了宗教和民族信仰体系对经济发展的不同作用，即促进作用和阻碍作用。② 用分化的观点可以对此作出一定的解释。在发展的早期阶段，为了建立一种

---

① J. 兰比瑞：《希腊一个小镇中女工雇用对妇女地位的影响》，载《美国社会学杂志》，1963年第3期，第240—247页。

② 参见本书第三章。

更为分化的结构，必须削弱许多传统的道义信念。因为这些道义信念深深地植根于原来的社会组织之中，要使人们摆脱其束缚，往往需要有另外一种普遍为人们所接受的、更加强有力的价值观念，把人们从传统的宗教信仰或民族观念中"撬动"出来。禁欲主义观念与现世的宗教信仰、排他主义的民族主义狂热和政治意识形态这些价值观念，可以提供使人们摆脱传统道义信念所需要的"杠杆"。上述三种事物具有信奉的终极性，在其名义之下，人们对各种不同程度上的牺牲都会在所不惜、义无反顾。

然而，正是这些价值观念在获得极大成功的同时，也为自己的衰落培育了条件。韦伯以自己独特的洞察力注意到了这一问题，他在其著作中指出，在20世纪初期，当资本主义体制已得到较高程度的发展时，就不再需要禁欲主义的加尔文教派对自己的发展发生促进作用了。[①] 资本主义已经征服了大多数西方国家，为自己世俗化的价值观念体系——经济理性主义奠定了制度基础。

类似经济理性主义这样分化了的价值观念的发展，构成了宗教价值观念世俗化的一个主要方面。在这一过程中，社会的其他领域——经济、政治和科学领域在一个独立的基础上被逐步建立起来了。这些领域中的价值观念不再需要被宗教信仰所认可，而是由独立的理性主义所认可。这样一来，各种理性主义在这些领域中取代了宗教制约，世俗化便发生了。

同样，民族主义及其相关连的价值观念体系也经历了一个作为分化过程的世俗化过程。随着社会向更复杂的社会组织演变，民族主义便让位于更为独立的理性主义体系。举例来讲，苏联随着其社会结构分化程度的逐渐提高，已经开始在某些领域引入更有"独立性"的市场机制。开展更"自由"的科学研究等，而这些措

① 韦伯：《新教伦理和资本主义精神》，伦敦，1948年，第181—182页。

施并非直接为民族主义或共产主义的价值观所赞许。

在宗教或民族主义价值观念的作用中存在着这样互相矛盾的因素：在它们促使信仰的陈旧模式解体的作用范围内，它们可以促进经济的发展；而在它们抵抗随之而来的自身世俗化的作用范围内，同样一些价值观念则可以成为结构变化的障碍。

**分层体系的分化** 在本书第三章讨论分层时，我们曾分析过分层体系中先赋（通过世袭等获取一定的社会地位——译者）和成就（通过个人努力获取一定的社会地位——译者）的重要性。我们还指出过集体流动同先赋性的分层体系相关联。①

许多不发达社会有一个特点，即具有世袭性质的分层体系以及与此相应的集体流动形式。在经济发展的条件下，结构分化包含以下两方面的变化：

1. 除了世袭性的先赋资格外，其他一些评价标准也成为分层的标准。在经济发展时期，种姓制度、民族群体和传统宗教群体的意义与作用并不一定在任何方面都会降低。正如我们最近所看到的那样，它们继续作为政治利益群体或同某种道义信念的宣扬所关联的群体而发挥重要的作用。世袭性先赋标准作为单独的分层基础变得同经济的、政治的、以及其他各种标准更有区别，或者说它同其他各种标准分化开了。

2. 通过在职业等级序列中的变动而发生的个人流动增多。这表明成年人的功能位置同原先相比发生了分化。另外，个人流动经常取代集体流动，是个人，而不是全体种姓或种族成员为取得更高的社会地位而竞争。个人流动增多的现象是工业化所产生的一个普遍性的后果。尽管如此，影响分层体系分化的许多障碍依然存在，例如财产继承形式的延续，种族歧视的继续存在，② 阶级象征

① 参见本书第三章。

② 参见本书第三章。

模式和阶级意识在发达国家中依然存在差别等。

## 分化活动的整合

杜尔克姆的一个观点涉及到整合机制在社会异质性增长条件下的作用。他认为随着劳动分工程度的提高，协调和改善代表各种利益的个人间互动的机制也得以发展。①杜尔克姆发现这种整合主要反映在法律结构之中，但在社会其他领域中也可能存在同种类型的整合力量。

发展的过程是分化（它可能是现存社会的分裂）和整合（它趋向于把分化的结构在新的基础上合为一体）之间对位性相互作用的过程。似乎自相矛盾的是，整合过程自身产生出更加分化的结构，如工会、协会、政治党派和迅速增多的国家机构。下面我们着重分析一下这一复杂的过程。

**经济与家庭** 在简单的经济组织中，例如在自给自足的农业和家庭工业之中，经济结构和家庭结构彼此不分，共存于家族结构之中。那些不同的，但尚未专业化的活动的整合，是在家庭或地方性社区结构中发生的，存在于使家庭、社区结构都得以维系的宗教传统之中。在分化的条件下，生产的社会环境同消费的社会环境分开了，家庭成员作为生产角色暂时在地域上或结构上同自己的家庭角色区分开来了。这种分化立刻就产生出整合的问题：有关就业的信息应该到何处去打听？家庭利益是如何同企业利益联系在一起的？

正如我们在前面指出过的那样，家庭仍然被作为一种重要的整合机制：

……亲属联系使人们有可能彼此了解，并能加强经济合

① 参见本书第三章。

同的制约性。家庭对于一个要冒着风险进行经营的人来说，或许是唯一的借贷来源，因为只有家里人才知道你的能力，知道如何在你失意时给你鼓劲。出于同样的理由，你可能选择有亲属关系的人作为你的雇员，或不计较亲属的抱怨与牢骚。所有这些使家庭具有持续不变的重要性。①

古特金在拉各斯和内罗毕对240名无职业的男子进行了访问调查，他发现这些移居到城市中寻找工作的男子"最初总是同自己的远亲或近亲住在一起"。一般是一个年轻人在一个亲戚家住一个时期，并从亲戚那里得到各种帮助，等到这个亲戚厌烦他了，他便换一家亲戚去住。而且他通常依靠亲戚打听求职的信息，或利用亲戚的影响找工作。这种家庭整合机制是比较脆弱无力的。古特金发现了许多主人同寄居者之间关系不融洽和亲戚之间经济冲突的事例。一些年龄较大的、有自己寻找职业经历的无职业者，他们宁愿依靠朋友而不愿依靠亲戚，因为依靠亲戚往往弄得不愉快。而且，单方面依靠亲戚找工作并不是有效的方式，因为亲戚们在提供就业信息和帮助就业方面的作用毕竟是有限的。②

于是，一些新的机构与组织在同原有旧整合结构并存的情况下发展了起来，如劳工招募机构、职业介绍所、工会、政府有关劳动就业分配的机关、福利和救济机构、合作团体和储金会机构等。这些由于整合需要而产生的分化的专业性机构的形成与发展，反映了这样一个事实：过去那种基于家族关系和社区的旧整合模式，已经不能有效地应付规模日趋扩大、情况日趋复杂的市场情况了。

---

① P. 马里斯：《变迁过程中的非洲家庭》，第402—403页。

② P.C.M. 古特金：《绝望的能量：两个非洲城市——拉各斯和内罗毕中失业者的社会组织》，载《文明》1967年第2期，第202—203页。

**社会共同体** 发展中国家正在扩大的城市地区具有一个最显著的特征，这就是各种各样的自愿性社团大量涌现，如教会、教堂、协会、学校、娱乐厅、体育俱乐部、酒吧、商店和互助组织等等。这些社团组织的某些功能是经济性的。古特金在对求职者的研究中发现，个人在寻找职业的过程中常常会进入友情、私交的小圈子，会加入种族团体或娱乐性组织、教会或者政治党派，由此扩大自己的信息网络和接触面，增加自己就业的可能性。在失业者中间，也形成了一些非正式组织。①从比较广泛的意义上讲，这些联系纽带为人们进行非正式社会互动提供了机会，也为人们建立相互信任关系提供了一个基础。

在发展的初期阶段，人们组成协会、团体的标准或基础大多是同一部落、同一种族或同乡等关系。②随着发展进程的推进，人们交往的网络变得更为复杂，人们的兴趣也变得更加多样化，于是出现了建立在经济、政治、娱乐、艺术等不同利益或兴趣基础之上的新型自愿性社团。戴维·H．史密斯对11个发展程度不同的国家进行了比较研究，他发现正式的自愿性社团的数目同代表一个国家发展程度的指标，如城市化、人均国民生产总值、识字率和工业劳动力比重等有很强的正相关关系。③看来，自愿性社团在那些结构已经变得规模宏大、因素众多、异质性强的社会中，似乎成为社会共同体整合的适当形式

**政治结构**

---

① P.C.M.古特金：《绝望为能量：两个非洲城市——拉各斯和内罗毕中失业者的社会组织》，载《文明》1967年第2期，第381—388页。

② 参见 P．马里斯的《非洲城市生活》，坎帕拉，1968年，第12—17页。

③ 戴维·H．史密斯：《现代化与自愿性组织的涌现》，载《国际比较社会学杂志》，1972年第2期，第113—134页。

在低发展地区，政治的整合一般是将家族地位、种族成员身份，对土地的占有权和对未知事物的解释权溶为一体的。政治领袖包括酋长、国王、长老会成员、有实力的地主和巫师之类的人物。

随着社会系统复杂程度的提高，政治系统也发生了相应的改变。① 数十年前，福特斯和埃文斯——普里查德曾根据政治系统从家族宗法体制中分化的不同程度，把非洲的政治系统划分为三种类型：(1) 最大的政治单位就是由那些靠家族宗法关系形成的单位所构成的小社会；(2)其政治结构是众多家族宗法体系的整合核心的社会；(3)具有较正规性质的"管理组织"的社会。随着人口的增长和经济、文化异质性的增长，这些系统发展的趋势是日益分化。② 在非洲的殖民地社会和新近刚独立的社会中，政治体制有了较大的进步，出现了政党、国会、院外压力集团、议会制度和国家政府。有时，政治整合同社会共同体整合一样，是建立在过去陈旧的整合原则基础上、经扩大和改变而形成的。在一些非洲社会中，许多重要的政治组织仍然是部落联盟。③ 在印度，种姓制度一直是政治结构的基础。④ 这些传统的形式始终同政府机构、政党和工会等并存，发挥着广泛的整合作用，这成为一个正在经历社会发展和结构分化的国家所特有的格局。

本书的一系列观点表明，由于社会变得更加发达和复杂，经济结构和社会结构的基础要求政府发挥更显著的作用。在此，我们再次重申这些观点：

---

① 参见本书第三章。

② M. 福特斯和 E.E. 埃文斯—普里查德主编：《非洲政治制度》，伦敦，牛津大学出版社 1940 年版，第 1—25 页。

③ 参见 P. 马里斯的《非洲城市生活》，第 14—17 页。

④ 鲍吉特·辛思和 V.B. 辛恩主编：《社会变迁与经济变迁》，孟买，1967 年，第 208—276 页；R.D. 兰伯特：《印度社会中分裂增殖的某些重要意义》，载《经济发展与文化变迁》，1964 年第 4 期，第 416—424 页。

1. 从经济方面看，一个迅速发展的国家要求政府通过计划和各种活动指导储蓄和投资，调节对经济发展的刺激作用，鼓励企业家精神，对贸易和价格进行管理，等等。

2. 未分化的制度结构往往构成发展的主要社会障碍。个人拒绝为了挣工资而去工作，可能是由于传统家族、部落以及其他关系的缘故。这时，要求有一定的政治压力促使人们摆脱这些关系，或改造这些关系，使人们进入新的生产领域，成为有益于新制度形式发展的人力资源。

3. 随着社会的发展，社会的复杂性日益增长，早期陈旧的整合模式在不断被改变。这是因为陈旧模式的地域性色彩太浓厚，或者说发生作用的范围太有限，不能适应社会的复杂性。家庭的责任义务"网络"可以为那些遇到经济困难的亲属提供一些帮助，但它并不能"抵挡"亲属在千变万化的雇佣劳动市场体系中遭受的全部经济困难。因此，社会福利和社会保障系统便作为这种非正式形式的补充而得以发展。当然，这有赖于政府有关活动的加强。

4. 正如我们所看到的那样，发展过程为大量不同类型群体的突然出现创造了结构性的条件。基于某种共同利益而形成的这些群体，如俱乐部、工会、宗教团体、种姓联盟或种族联盟等自愿性社团，一方面有一定的整合作用，另一方面则具有一些潜在作用，即可能成为政治力量，而且有时的确成为这种力量。群体生活日益增长的复杂性给社会的政治整合增添了新的负担，如调解冲突、协调多样化要求、力争达成各方面的妥协等。下面讨论社会冲突和社会动乱时，我们将展开论述这一问题。

以上我们简略地阐述了技术进步、农业商业化、城市化和工业化所引起的社会结构的变化，并用分化和整合这一对概念分析了这种变化。我们应当记住，社会结构的变化并非仅仅是"工业化"这一种现象所引起的。某些一般在工业化后期才发生的社会结构

变化，有时在一些刚刚开始工业化的国家中也会发生。例如，殖民主义统治不仅给殖民地带来商品生产和工资劳动制度，同时也造成了殖民地经济易受国际价格波动影响的脆弱性。这样，许多我们在前面描述过的社会结构变化就在尚处于"前工业化"的国家中发生了，并带来了我们下面要描述与分析的社会动乱与冲突。

**分化与整合的不连续性：社会动乱与冲突**

同经济发展相连的结构变化很可能由于以下三个原因给社会秩序带来混乱：

1. 分化要求创造出新的行为、规范和制约手段，如金钱、政治地位和职业声望等。但这些新事物往往同原有社会行为模式发生冲突，因为旧行为模式是由传统的宗教信仰、习俗、阶级和家族体系所决定的。

2. 在发展时期，社会结构的变迁是不均衡的。例如，在殖民地社会，欧洲的势力往往使经济、政治和教育结构发生革命性的改变，但这种势力却难以同时使传统的宗教、阶级和家族体系发生变化。

> ……这些(殖民地)社会最基本的问题，就是期待当地人能够接受外国的、现代化的制度，期待他们能够扮演一系列不同的角色——特别是经济角色和行政管理角色。但与此同时，当地人又无法从实施这些制度或扮演这些角色中获取相应的好处……殖民地人民被要求接受从另外一种社会结构移植来的制度体系，而这套制度是为了使殖民主义势力和当地统治者的统治继续存在。①

① S.N. 艾森施塔特：《不发达国家政治发展的社会学方面》，载《经济发展与文化变迁》，1957年第4期，第298页。

在非殖民地社会，发展过程中也同样存在这种不连续性。在经济迅速发展的过程中，不论如何协调，既存的社会结构和经济结构总是发生参差不齐的变化，这些不同程度的变化使社会各组成部分的发展程度各异。例如，政治领袖会鼓励商人和企业家发展实业，但他们的努力往往被轻视商业的价值观念体系所挫败。在这个例子中，变化的不连续性就表现在经济系统和分层体系变化的不同步上。有时，教育系统可能培养出大批人才，但经济尚未充分发展，这批人也就无用武之地了。①

由于社会发展不均衡，出现了许许多多的政治集团，并出现了向政治权威挑战和规范冲突的问题。这些集团为了确立自己在社会上的合法地位，彼此拼死相争。

> ……在结构分化的影响下……大量的新的功能组织涌现……与此同时，原有的部落或氏族公社组织也开始复兴，它们在适应新形势方面显得足智多谋，它们重新解释自己存在的必要性，废弃了自己原有的功能，规定了自己的新功能。这些集团发展的基本趋势，就是加快自己争取政治权力的速度。精英们面对这种局势往往束手无策，无法控制这种局面，只好一任各种要求和威胁汇成的浪潮冲向权力中心。在那些(发展中)国家，往往会出现各式各样的由不同阶层群体构成的社会集团。过去原有的由少数种族群体构成的集团在经济上占统治地位，但在社会上受到蔑视。新兴的社会集团是由知识分子或准知识分子组成的。②

① 这一事例及其他一些事例可参见 M. 利萨克的《现代化多维概念的某些理论性应用》，载《国际比较社会学杂志》，1970 年第 3 期，第 195—207 页。

② 同上，第 205 页。S.P. 亨廷顿认为，社会在现代化过程中不稳定的关键性原因在于各种政治群体形成发展中的一些问题，政治群体是在企图将社会纳入发展轨道的过程中形成的，但这种政治机制由于政治群体自身发展过慢而不适应社会发展的要求，滞后作用使社会发展出现特殊的不均衡形式。参见S. P. 亨廷顿的《变迁中社会的政治秩序》，耶鲁大学出版社 1962 年版，第 337、352 页。

社会发展不均衡的一种重要现象被称为经济分化和经济整合之间的不同步或滞后。瓦列在研究以色列由于劳力短缺而组织"基布兹"(Kibbutz，以色列集体农庄——译者)时，曾经描述过分化与整合不同步的现象及其后果。"基布兹"是一种整合程度很高的组织，其整合原则是建立在组织成员共同经营集体农业的意识形态观念之上的。在提高产量的压力之下，"基布兹"面临着一个左右为难的选择：是应该招募并训练新的成员补充到组织中来，还是出工资雇用学生或失业的人。后来，他们选择了后一种办法，雇用了一批人为"基布兹"工作，但不作把雇佣者整合到"基布兹"社区生活中来的任何努力。而雇佣者也对"基布兹"持有雇佣关系所决定的那种态度，同"基布兹"原有的组织成员保持一定的社会距离，他们自己之间却存在着密切和团结的关系。①

在其他国家的经济发展时期，当国外移民和下层少数民族群体作为劳动力进入一个国家时，同上述雇佣者进入"基布兹"相似的情况也会重现。第二次世界大战以后，许多国外移民涌入美国，土耳其、南斯拉夫的劳工也进入西欧，这些移民组成新的群体。由于劳工在政治、社会、分化上存在差异，使得当地民族歧视国外来的移民，而移民群体则反抗歧视，由此形成恶性循环。而且，各群体之间也存在潜在的民族—政治分化趋势。②

3.由于分化与整合的不连续性，造成一些不满情绪。有时，试图消除这种不满情绪的措施反而会加重不满情绪。有作用的政党和社会机构可以对由于发展不连续性所产生的某些失调起缓冲作用，这些政党和机构为调解政治冲突提供了一种途径或机制。然

① 伊万·瓦里尔：《"基布兹"经济中社会变化》，载《经济发展和社会变化》，第4：337、352页，1962年7月。

② 关于在完全不同的环境中这一循环的文献汇编，参见小韦斯雷·亨特的《扬克城印第安人的城市化》，载《人类组织》第4：226—237页，1961—1962年冬。

而，因为新的整合形式同过去那种未分化的整合系统存在竞争，上述政治形式经常遭到反对。在这种竞争中，新的政治形式往往依赖于尚不稳固的合法性作支持。所有这些不连续性造成的结果，就形成三种力量——传统的力量、分化的力量和整合的新力量间的对抗。

值得考虑的是：发展过程中一般都会出现变迁不连续性的现象，也一般都会因此产生政治冲突。在发达国家过去的历史记载中和发展中国家的现状中，都可以看到这种情况。这种动乱和冲突的最终结果是不确定的。进一步讲，在动乱与冲突的形成发展过程中，以下四种因素似乎具有决定性的意义：

1. 由结构变化所决定的社会变动范围与程度。一般来讲，结构变化的速度越快，整合所产生的问题越多。

2. 发展开始时社会结构的复杂程度。在那些"政治语言就是宗教语言"，即政教合一的低发展社会中，抗议和冲突的多少直接由宗教制度所决定。例如，在殖民地的非洲，乌托邦式的宗教运动在一些低发展地区似乎比较盛行；而在那些比较发达地区中则有较多的世俗化的表达政治主张的形式，如工会和政党等。①

3. 政治群体对社会政策的影响。如果这样的群体能够有机会或通过一定的途径担负起引导改革的责任，冲突便趋向于相对平缓和有秩序；如果这种途径由于群体的隔阂或统治权威的不妥协而被阻塞，改革的要求就会趋向于采取较为极端的形式，趋向于向权威的正统性或合法性挑战。

4. 整个社会各种结构的一致程度与社会成员利益的重叠程度。

5. 外国渗入和对政治群体干涉的形式与扩张程度。

---

① 托马斯·豪德金：《殖民化非洲的民族主义》，纽约，纽约大学出版社1957年版，第95—150页。

本章试图以纯理念型的概念大致勾画出经济发展、社会发展与社会结构的关系。我们围绕三个主要概念集中进行了讨论。这三个主要概念是：分化，它使一个社会的结构由简单向复杂演进；整合，它在某些方面平衡分化所造就的分裂特点；社会动乱与冲突，这是分化与整合之间的不连续性所造成的结果。这一分析必须加上三种限定：(1)为了说明这种关系，我们依次引入了三个主要范畴：分化、整合、动乱与冲突。就研究社会变迁而言，三者缺一不可。这三者也的确形成一个互动系统，例如，社会结构分化与整合的不连续性是冲突和动乱产生的原因，而冲突和动乱又成为进一步分化的原因。(2)尽管从经验来看三种力量是密切相连的，但我们并不把三者关系所构成的系统"封闭"起来，分化很可能是由经济发展之外的原因所引起的，整合的要求也可能是由分化之外的其他条件提出的，动乱和冲突的原因也并不仅仅局限于分化和整合的不连续性。(3)不能过于夸大低分化社会向高分化社会"突然"转变的特点。在现实中，这一过程是逐渐演进的，对社会结构的影响也是有所选择的。本章自始至终都强调这种渐变性和变化的不规则性。

# 结束语:对经济社会学的构想

在结束我们对经济生活的社会学研究之前，我们对本书的内容再作一次简短的说明。我们是从一个基本观点——整个社会生活可以分解为经济、法律、宗教等若干方面——出发开始研究的。尽管出于分析的需要,我们可以把社会生活分解为这么多方面,但实际上这些方面是相互关联和相互影响的。本书选择了经济方面作为研究重点,但这种研究不象经济学家们那样孤立地研究经济,而是考察了经济方面和非经济方面的互动关系。

首先,我们分别考察了经济思想史和社会思想史。亚当·斯密、卡尔·马克思和凯恩斯这些经济学理论家大胆地提出了关于经济与社会其他方面关系的不同假说。这些不同的假说使他们对经济运行的看法存在很大分歧。杜尔克姆、韦伯、马林诺斯基等社会学理论家都曾系统地阐述过政治、家庭、法律等因素是如何影响经济过程的。后来,当代的经济学家、社会学家和人类学家提出了新的理论和研究模式,用以研究经济和非经济因素之间的关系。思想史上的这些理论都表明,要真正清楚地认识社会生活的任何一个方面,就必须研究社会生活各个方面之间的相互关系。

然而,这种认识是建立在许多不同的学者不系统的、散见于各处的研究之上的,还仅仅是一个一般化的认识。因此,有必要列出经济变项和非经济变项之间的关系,对此详加探讨。我们曾从以下 4 方面介绍了经济社会学对这一问题的探讨:

1. 我们系统地比较了经济学和社会学这两门学科，并研究了

以下问题：它们各自提出的假定是什么？它们在自己的研究领域中各自提出了些什么问题？它们是如何解决这些问题的？它们在学科上是如何重叠交叉的？怎样才能从理论上综合这两门学科？

2. 我们将社会生活的各个方面作为社会的一个子系统进行了研究。我们提出了以下几个问题：这些子系统是如何影响经济的，又是如何受经济影响的？例如，我们发现某些类型的家庭结构会影响工资雇佣劳动制度，而有些类型的家庭结构则不是这样。我们还发现不同宗教信仰对经济行为有着截然不同的作用。用同样的方法，我们研究了经济因素同政治和分层系统的相互关系。

3. 我们研究了非经济因素是如何影响经济活动的各个过程——生产、分配和消费的。在这种研究中，我们引用了工业社会学家、研究比较交换制度、储蓄和消费关系的经济学家与社会学家的研究成果。

4. 我们研究了社会变迁时期经济因素和非经济因素的相互影响关系。我们将研究的焦点集中于经济发展，首先考察了社会因素对经济发展的促进和阻碍作用。然后，我们又研究了经济的迅速发展对社会结构的影响。这一经济社会学的研究明显地突破了以往对社会变迁的分析。因为在经济的社会环境不断变化的时期，许多经济学家提出的简单化假说都不适用。

本书多方面地介绍了经济社会学的发展状况，不仅介绍了这门学科的长处，也介绍了这门学科的短处。我们不仅探讨我们已经了解了什么，也探讨我们尚不了解什么。我们还力图鉴别出我们的知识中有那些是不可靠的和有分歧的。随着这些缺陷被学者们逐步弥补，经济社会学将发挥出其独特的作用，对它所确定、包括的领域中的研究的发展做出贡献。

# 译名对照表

（以译名汉语拼音为序）

## A

阿德尔曼 Adelman, M. A.
阿罗 Arrow, Kenneth
阿伦斯伯格 Arensberg, Conrade M.
阿加沃拉 Agarwarla, R.
阿亚尔 Ayal, Eliezer B.
阿申费尔特 Ashenfelter, Orley
艾肯，迈克尔 Aiken, Michael
艾克勒 Eichner, Alfred S.
艾森施塔特 Eisenstadt, S. N.
埃尔德，格伦·H. Elder, Glen H.
埃尔顿 Elton
埃鲁尔 Ellul, Jacques
埃普斯廷 Epstein, T. Scarlett
埃文，威廉·M. Evan, William M.
埃文斯—普里查德 Evans-Pritchard, E. E.
埃默特 Emmert, Frederick
爱泼斯坦，辛西娅·F. Eipstein, Cynthia F.
奥格本 Ogburn, William F.
奥克，戴维·A. Aoker, David A.
奥克斯纳姆，德斯蒙德·W. Oxnam, Desmond W.
奥本海默 Oppenheimer, Valerie Kincade
安多 Ando, Albert

## B

贝 Bey, Anisse Salah
贝尔，丹尼尔 Bell, Daniel
贝尔肖 Bellshaw, S. Cyril
贝克，威廉·O. Baker, William O.
贝林，伯纳德 Bailyn, Bernad
贝伦德 Behrend, Hilde
贝恩 Bain, Joe S.
彼特卡斯 Petkas, Peter J
伯克 Becker, Howard S.
伯格，伊瓦尔 Berg, Ivar
伯格，彼得·L. Berge, Peter L.
伯格森 Bergson, Abarm
伯利 Berly
伯纳德 Bernard, H. Russell
保尔，埃登 Paul, Eden
保尔，锡德 Paul, Ceder
布莱克 Black, Duncan
布莱克韦尔 Blachwell, Kate
布朗芬伦纳 Bronfenbrenner, Martin
布朗 Brown, Emily Chark
布赖西 Brissy, Jacques
布赖恩特 Bryant, Clifton D.
布鲁默 Blaumer, Herbert
布伦乔 Brench, Angela
布查南 Buchanan, James M.
布劳 Blau, Peter M.
布劳纳 Blauner, Robert

诺里斯 Norris, Ruby Turner

O

奥普萨尔 Opsahl, Robert L.
奥塔卡 Odaka, Kunio
奥泽克 Orzack, Louis H.
奥克特 Orcutt, Guy H.

P

普赖尔 Pryor, Frederic
普弗,马丁 Pfaff, Martin
普弗,安尼塔 Anita, Pfaff
帕森斯 Parsons, Talcortt
普赖尔 Pryor Frederic L.
普赖比拉 Prybyla, Jan S.
佩尔托 Pelto, Pertti J.
佩莱格里 Pellegrin, Roland J.
帕卡德 Packard, Vance
帕内斯 Parnes, Herbert. S.
帕森斯 Parsons, Talcortt
珀尔曼 Perlman, Selig
珀尔曼,马克 Perlman, Mark
皮尤 Pugh, D. S.
皮尔逊 Pearson, Harry
皮尔斯 Pierce, William S.

Q

钱德勒 Chandler, Alfred
钱皮恩 Champion, Dan J.
奇诺伊 Chinoy, Ely
奇 Chih, John S.
琼斯 Jones, Robert

S

萨缪尔森 Samuelson, Paul
萨顿 Sutton, Francis X.
萨斯曼 Sussman, Marvin
萨默塞特 Somerset, Anthony
萨菲里奥斯一罗思柴尔德 Safilios-Rothschild
斯陶斯基 Scitovsky, Tibor
斯恩 Sen, Armatya
斯密,亚当 Smith, Adam
斯彭格勒 Spengler, Josph J.
斯宾塞 Spencer
斯托依科伍 Stockov, V.
斯托达德 Stoddard, Ellwyn R.
斯洛克姆 Slocum, John W.
斯塔福德 Stafford, James E.
斯米盖尔 Smigel, Erwin O.
斯诺布 Snob
斯特拉汶斯基 Seravinsky
斯特劳斯 Strauss, George
斯梅尔瑟 Smelser, Neil J.
斯基尔斯 Skeels, Jack W.
斯廷奇库姆 Stinchcombe, Arthur
史密斯 Smith, David Horton
施韦瑞 Shwyri, Samir Khalat Emilie
施奈德 Schneider, Eugene V.
索普 Goldthorpe, John H.
塞尔兹尼克 Selznick, Philip
塞林斯 Sahlins, Marshall
沙茨 Schatz, Sayre P.
沙普利 Sharpley, L. S.
舒尔策 Schulze, Robert
舍恩伯格 Schoenberg

T

特拉奇特曼 Trachtman, Lester N.
特里斯特 Trist, E. L.
塔夫脱 Taft, philip.
汤普森 Thompson, Barbara
泰里 Tyree, Andrea
泰勒,O.H. TayLor, O. H.
泰勒,D.W. Taylor, Donanld W.
托利森 Tollisson, D.

W

威伦斯基 Wilensky, Harold L.
威廉斯 Williams, L. K.
威蒂克 Wittich, Claus
威廉斯 Williams, C. Glyn
沃尔一威廉斯 Vaughan-Williams
沃德 Ward, Benjamin

沃尔顿 Walton, Clarence C.
沃纳 Warher, W. LLoyd
沃尼蒙特 Wernimont, P. F.
韦伯 Weber, max
温特劳布 Weintraub, Andrew R.
乌切达 Uchenda, W. C.
伍德沃德 Woodward, Joan

**X**

辛格 Singh, Bulzit
辛格, V.B. Singh, V. B.
辛普森 Simpson, George
西布利 Sibley, Elbridge
谢波德 Shepard, Jon m.
休斯 Hughes, Everett Cherrington
希斯特 Shister, Joseph
希尔德 Schild, E. O.
希尔 J. M. M. Hill, J. M. M.
希尔,迈克尔 Hill, Michael
希金博特姆 Higgenbotham, James B.
希尔茨 Hiltz, S. Roxanne
希伯德 Shepart, Jon S.
希尔,鲁本 Hill Reuben
西戈 Siegel, Sidney
谢尔唐 Sheldon, Eleanor

**Y**

约翰森 Johnson, Harry G.
英克尔斯 Inkeles, Alex
雅克布威兹 Jakubowicz, Malgorzata
亚历山大 Alexander, Alec P.
亚当斯 Adams, Stuart
亚伯拉罕林 Abrahamson, Mark
扬 Young, Frank W.
尤迪 Udy

**Z**

扎莱兹尼克 Zaleznik, Abraham
扎沃德尼 Zawodny, Jamuse
泽特伯格 Zetterberg.